

БИЗНЕС и ВЛАСТЬ

Областной

№1(62) 2016 г.

И Н

М Н О Е И З Д А Н И Е

ТЕМА НОМЕРА

**ПЕРСПЕКТИВЫ
СОЦИАЛЬНО-
ЭКОНОМИЧЕСКОГО
РАЗВИТИЯ РЕГИОНА**

СПЕЦПРОЕКТ

УСПЕХ

Женский взгляд

**СИРИЙСКИЙ
ДНЕВНИК**

Анатолия Ехалова

Александр Калинин:

**«Поддержка малого бизнеса
должна носить
стратегический характер»**



МЫ ПОМОЖЕМ В РАЗВИТИИ ВАШЕГО БИЗНЕСА

вы собственник бизнеса и нужны печати, бланки, визитки, а так же сертификаты и дисконтные карты

вы руководитель и планируете рассказать о деятельности компании своим клиентам и нужны листовки, плакаты, буклеты

вам необходимо поздравить друзей, знакомых и родственников приветственным адресом, персональной открыткой и коллажем

вы занимаетесь творчеством и хотите показать свои труды людям в книгах и брошюрах

вы желаете наградить своих работников за плодотворный труд, своих любимых учителей, талантливых детей грамотами, дипломами и благодарственными письмами



Качество. Порядочность. Скорость.

Группа Компаний «Полиграфист»,

Вологда, Челюскинцев, 3, тел.: 76-00-49, 72-15-65

реклама

реклама

СПЕЦИАЛЬНОЕ
ПРЕДЛОЖЕНИЕ
ДО 1 АПРЕЛЯ 2016 ГОДА
**БЛОКНОТ С ВАШИМ
ЛОГОТИПОМ -
ОТ 57 РУБЛЕЙ
ЗА 1 ШТ.***

Блокнот для записей с корпоративной символикой или персональным поздравлением может быть хорошим дополнением к подарку коллегам и друзьям.

Фирменный блокнот можно использовать как повседневный инструмент для работы сотрудника, а так же рекламным раздаточным материалом на выставках, конференциях, переговорах.

Оригинальный блокнот с логотипом вашей компании, текстом или любой картинкой обязательно оценят ваши партнеры и клиенты.

*Реклама. Стоимость 57 рублей за 1 блокнот. При тираже 500 шт., формат 120x165 мм, 50 листов, бумага офсетная плотностью 80 г/кв. м, обложка – бумага дизайнерская тач кавер, шелкография.

Содержание

- 5 КОЛОНКА РЕДАКТОРА
- 6 ГЛАВНЫЕ НОВОСТИ
- 9 ПАРЛАМЕНТСКАЯ СТРАНИЦА

В ЗОНЕ ОСОБОГО ВНИМАНИЯ

Заместитель председателя ЗСО Андрей Сивков рассказывает о нововведениях в сфере капремонтов жилых домов.

- 10 ТЕМА НОМЕРА

В ЗЕРКАЛЕ РЕАЛЬНОСТИ

Репортаж с научной конференции «Стратегия и тактика реализации социально-экономических реформ: региональный аспект».



10

ПОТЕНЦИАЛ БУДУЩЕГО

Первый заместитель губернатора Алексей Шерлыгин — о проекте, призванном еще более плотно укрепить связь научных изысканий и государственной политики.

КОНЦЕПТУАЛЬНЫЙ ВЫБОР

Каким должен быть вектор социально-экономического развития? Размышления заместителя губернатора Алексея Кожевникова.

БЮДЖЕТ СЛЕЗАМ НЕ ВЕРИТ

Особенности верстки областного бюджета-2016.



18

КУРС — НА ОТКРЫТОСТЬ

Беседа с начальником управления информационной политики правительства области Дарьей Неклюдовой.

- 20 МСБ

В ПОИСКАХ НАЦИОНАЛЬНОЙ ИДЕИ

Президент «ОПОРЫ РОССИИ» Александр Калинин делится впечатлениями о форуме «Малый бизнес — национальная идея?»

ВСЯ ПОМОЩЬ ЭКСПОРТЕРУ В «ЕДИНОМ ОКНЕ»

Интервью с директором по поддержке экспортной деятельности Российского экспортного центра Сергеем Колдаевым.

РАБОТА НА РЕЗУЛЬТАТ

Новый руководитель «Центра содействия развитию предпринимательства и туризма» Мария Варзинова — об инструментах поддержки вологодского малого бизнеса.

- 30 ЭНЕРГЕТИКА

ПО ЗАСЛУГАМ И РАСЧЕТ

О законодательных новеллах в сфере электроэнергетики и работе с должниками рассказывает директор Вологодского филиала ОАО «Вологдаэнергообл» Андрей Бахтенко.



- 34 СТРАХОВАНИЕ

НАДЕЖНОСТЬ — КЛЮЧЕВОЙ ФАКТОР ЗАЩИЩЕННОСТИ

Как уменьшить риск потерять бизнес? Советы от руководителя Вологодского регионального филиала СК «Согласие» Евгения Стельмашенко.

- 36 АКТУАЛЬНО

ШЕЛ ПО ГОРОДУ ТРОЛЛЕЙБУС

Чрезмерная конкуренция привела к банкротству Вологодское троллейбусное предприятие. Так считает предприниматель Александр Каледин.



- 38 СПЕЦПРОЕКТ

УСПЕХ: ЖЕНСКИЙ ВЗГЛЯД

В преддверии 8 Марта журнал «Бизнес и Власть» спросил у десяти успешных женщин Вологды и Череповца, что их сделало такими, какие они есть.

- 66 ИЗ АРХИВА ЖУРНАЛИСТА

СПИРТОВОЕ ДЕЛО

В середине лихих девяностых в Устюжну пожаловали финские инвесторы, собиравшиеся выпускать спирт и слабоалкогольные напитки.

- 68 ЗАПИСКИ ПУТЕШЕСТВЕННИКА

ПОТЕРЯННЫЙ РАЙ

Вологодский писатель Анатолий Ехалов побывал в Сирии. И привез оттуда массу впечатлений.

- 70 КУЛЬТУРА

РАСЧЕТ МЕЛЬПОМЕНЫ

Все тайны театрального закулисья и премьеры сезона.



- 72 «БИВ» — 10 ЛЕТ

ВСПОМНИТЬ ВСЕ

Листаем подшивку журнала «Бизнес и Власть» за 2006 год.

- 48 ЛИЧНЫЙ КОНСУЛЬТАНТ

ПСИХОЛОГИЯ

ПУТЬ К УСПЕХУ: ОТ МЕНЬШЕГО К БОЛЬШЕМУ

Участники тренинга «Орфография Жизни» — о том, как обрести гармонию в личной жизни и карьере.

УПРАВЛЕНИЕ ГНЕВОМ

Что такое эмоциональный интеллект, и почему так важно заниматься его развитием.

БИЗНЕС-ХЕЛП

ПРОБУЖДАЯ КОМАНДУ

Как достичь цели публичного выступления? Рекомендации от директора тренинговой компании «Центр-Профи» Марии Шушковой.

КОНСАЛТИНГ

СИСТЕМНЫЙ ПОДХОД — ЗАЛОГ УСПЕХА В ПРОДАЖАХ

Мастер-класс от бизнес-тренера Евгения Орлана в рамках проекта «Бизнес-сессии».

ЮРИДИЧЕСКИЙ ВОПРОС

ВОССТАВШИЕ ИЗ ПЕПЛА

Известный антикризисный управляющий раскрывает секреты спасения известных предприятий, попавших в финансовый штопор.

ЧЕТВЕРТЫЙ ПОШЕЛ

В УФАС разъясняют особенности применения новых антимонопольных норм.

И СНИТСЯ НАМ НЕ РОКОТ КОСМОДРОМА

Нюансы налогообложения земельных участков по новому законодательству: судебная практика.

ФИНАНСЫ

ПЛОЩАДКА ДЛЯ ТРЕЙДЕРОВ И ИНВЕСТОРОВ

Группа «ФИНАМ» создала уникальный сервис Comon.ru.

РЕКЛАМА И КОММУНИКАЦИИ

УЦЕЛЕТЬ СРЕДИ АКУЛ

Эксклюзивное интервью с гуром маркетинга Игорем Манном.

ВЫСОКИЕ ТЕХНОЛОГИИ

УХОД ВОБЛАКА

Краткий обзор и тенденции в сфере IT-бизнеса.

ИМИДЖ

ЕСЛИ ХОЧЕШЬ БЫТЬ ЗДОРОВ

Как в условиях стресса поддерживать иммунитет и иметь свежий вид, советует доктор Татьяна Гаранина.

Семейный врач | Уролог | Акушер-гинеколог
Эндокринолог | Кардиолог | Массаж
УЗ-диагностика | Лабораторная диагностика
Малые гинекологические и урологические операции

ЛЕЧЕНИЕ
МУЖСКОГО
И ЖЕНСКОГО
БЕСПЛОДИЯ

ЭКО
по ОМС

Уменьшение регионального государственного долга — одна из первоочередных задач исполнительной власти, озвученной губернатором Олегом Кувшинниковым на традиционной январской встрече с журналистами, приуроченной к Дню российской печати. Благодаря работе областного правительства с федеральным Центром величина этого показателя, по прогнозам губернатора, в скором времени должна существенно сократиться: со 100 до 75% от доходов бюджета.

Одним из ключевых инструментов в уменьшении госдолга является замещение коммерческих кредитов с их высокими банковскими ставками — бюджетными. Параллельно проводится работа по оптимизации структуры управления, говоря проще — по сокращению чиновников. К слову, по этому показателю наш регион в общероссийском рейтинге занимает лидирующие с конца позиции. И с этим предстоит что-то делать.

В активе у губернаторской команды находится целый набор различных инструментов. Здесь и всевозможные структуры по поддержке предпринимательства, и упрощение различных процедур оформления документов, отчетности, и даже деньги на развитие собственного дела дают. Теоретически с помощью этих инструментов можно успешно помогать малому и среднему бизнесу, ручейки доходов от которого постепенно будут пополнять бюджетное озеро. На этом фоне статистика показывает рост малых предприятий, увеличение количества рабочих мест. Однако при этом мало кто задумывается о сборе данных, касающихся эффективности бизнеса: какое время конкретное предприятие работало, какую прибыль принесло, сколько налогов перечислило в бюджет. На поверку оказывается, что эффективных предприятий — единицы.

Еще одна тревожная тема — уменьшение среднего класса. На упомянутом форуме и на научной конференции, организованной ИСЭРТ РАН в Вологде в конце прошлого года, участники с тревогой говорили о сокращении числа людей, причисляющих себя к среднему классу, и о том, что тенденция эта в стратегической перспективе безрадостная. При этом не до конца понятны критерии среднего класса: у одних он начинается с миллиона долларов на банковском счете, у других — со ста тысяч рублей. Условно к среднему классу относятся люди, имеющие возможность пользоваться атрибутами цивилизации: отдыхать за границей, учить детей в престижных школах, питаться в ресторанах и т.д. Пока что статистика фиксирует снижение этого показателя с 50 до 40%. Но это опять же цифры лукавые, поскольку респонденты часто выдают желаемое за действительное.

Сегодня мы наблюдаем удивительную ситуацию, когда верха хотят помочь предпринимателям, а низы, которым хотят помочь, этой помощи не желают, поскольку у тех все больше и больше пропадает вера в справедливость вкупе с желанием работать в условиях неопределенности. И это не может не тревожить.

Александр ИЛЬИЧЕВ,
главный редактор
журнала «Бизнес и Власть»





НЕБОЛЬШОЙ, НО РОСТ

В 2015 году совокупный объем промышленного производства в Вологодской области не снизился, а, наоборот, увеличился на 1,8%.

Такого роста удалось добиться прежде всего за счет производства и распределения электроэнергии, газа и воды, где в прошлом году объемы по сравнению с 2014-м возросли на 13%.

«Прирост производства промышленной продукции обеспечен прежде всего работой крупных и средних машиностроительных предприятий, например, таких, как ВОМЗ и ЧЛМЗ, — пояснил порталу «Бизнес и Власть» заместитель директора ИСЭРТ РАН Константин Гулин. — Это обусловлено благоприятной внешней конъюнктурой: увеличением оборонных расходов в стране, а также повышением востребованности отечественной продукции на внутреннем рынке в связи с «санкционным противостоянием» и девальвацией рубля».

Специалисты отмечают также прирост в целлюлозно-бумажном производстве, в энергетике и ряде других видов экономической деятельности, прежде всего в химической отрасли — одной из базовых для региона (на 5%). Увеличение производства в указанных сегментах региональной промышленности позволило снивелировать снижение объемов в черной металлургии (на 2%), а также производстве металлических изделий (на 21%), что, в свою очередь, связано с «провалом» в строительной отрасли.

Остается добавить, что в обрабатывающей промышленности, по данным Вологдастата, подъем составил лишь около 1%, а добыча полезных ископаемых (песков, известняков, торфа, глины) и вовсе сократилась на 10,5%.

ПАТЕНТНАЯ НАДЕЖДА

В нынешнем году патентная система налогообложения (ПСН) может расширяться с 47 разрешенных видов деятельности до 63. Кроме того, есть идея введения нулевой ставки ПСН для предпринимателей, которые впервые зарегистрировали свой бизнес в производственной, социальной, научной сферах и бытовом обслуживании.

В прошлом году патентная система налогообложения принесла в казну порядка 20 млн руб. Из них почти 14 млн руб. — доходы жителей областного центра. Средняя стоимость патента в Вологде не превышает 16,9 тыс. руб. В целом эксперты одобрили расширение сферы применения патента, но высказались за снижение его стоимости, чтобы стимулировать бизнес к выходу «из тени».

ЦЕНТРОБАНК В КУРСЕ

Чистая прибыль российских банков за 2015 год снизилась втрое — до 192 млрд руб., говорится в сообщении Банка России.

При этом объем кредитов, выданных банками, вырос за 2015 год на 7,6% — до 44 трлн рублей (по данным на 1 января 2016 года). Объем кредитов, который банки выдали юридическим лицам, увеличился за 2015 год на 12,7% (+2,5%) — до 33,3 трлн руб. Объем розничных кредитов за год снизился на 5,7% (-6,3%) — до 10,7 трлн руб. Активы банковского сектора за год выросли на 6,9% (-1,6%) — до 83 трлн руб.

Объем депозитов и средств на счетах организаций вырос за декабрь на 8,8% — до 27,1 трлн руб. При этом за 2015 год депозиты и средства на счетах организаций увеличились на 15,6%. Доля средств в иностранной валюте в депозитах и на счетах организаций составила 48,9%.

ПОБОЧНЫЙ ЭФФЕКТ

Согласно расчетам Credit Suisse самые богатые 10% россиян владеют 87% всего благосостояния страны, при этом количество долларовых миллионов составляет 92 тыс. человек. Один из таких людей — Алексей Мордашов, он занимает в российском рейтинге 4-е место, и 74-е место — в российском и мировом рейтинге самых богатых людей планеты соответственно. Его состояние оценивается в 12,4 млрд долл. Это больше, чем у Романа Абрамовича или Алишера Усманова.

«Мой главный интерес — value creation («создание стоимости»), причем с юности. Да, побочным эффектом этого является личное благосостояние», — пояснил череповецкий олигарх в одном из интервью свою мотивацию к зарабатыванию денег. Теперь он мечтает вложить в бедную Вологодскую область два миллиарда долларов, чтобы построить целлюлозный завод. Однако пока из этого у него, похоже, ничего не получается. «Но вот что мне обидно. Мы прорабатываем проект, который должен внести в экономику Вологодской области гигантские деньги, причем в условиях, когда мало кто спешит это делать. И слышим в ответ: «Налоги нам давайте! Хорошую жизнь давайте! Загрязнения, которые есть, уберите! И инвестируйте в другое место, но чтобы у нас все было хорошо». Но такого не бывает!» — сетует в том же интервью олигарх.

НИЗКИЙ ФИНИШ

В прошлом году в 45 городах России наблюдалось снижение стоимости квартир в новостройках. Так, в Вологодской области средняя стоимость квадратного метра снизилась с 43122 до 40203 руб.

Менее заметно снижается цена на вторичном рынке жилья. Если в начале года квадратный метр в таких квартирах в среднем стоил 42 046 рублей, то к концу года эта цифра уменьшилась до 40 585 рублей (3,7% от стоимости декабря 2014 года). Разница в цене вторичного и первичного рынках недвижимости объясняется чрезмерно большим предложением со стороны застройщиков и их долговыми обязательствами перед банками. Из-за этого возникает желание заманить клиентов более низкими ценами на новостройки.

Эксперты строительного рынка прогнозируют дальнейшее постепенное снижение стоимости недвижимости, которая будет коррелировать с уровнем реальных доходов населения конкретного региона. По стоимости квартир Вологда занимает 26-е место из 55 городов страны. А самым дешевым городом по стоимости квартир стал Магнитогорск: там зафиксирована цена в 29,15 тыс. руб. за квадратный метр, а средняя стоимость квартиры составляет 911 тыс. руб. Можно также отметить Брянск (32,27 тыс. руб./кв. м) и Махачкалу (33,99 тыс. руб./кв.м).

Международный отдел Вологодского регионального отделения «ОПОРЫ РОССИИ» приглашает принять участие в бизнес-миссии

**во ФРАНЦИЮ (г. Париж)
04-07 апреля 2016 г.**

В рамках программы предусмотрена организация не менее 2-х персональных B2B встреч для каждой компании-участника, а также посещение индустриальной выставки «Industrie Paris».

Мероприятия проводятся при содействии
**ТОРГОВОГО ПРЕДСТАВИТЕЛЬСТВА РФ
во ФРАНЦИИ**

По вопросам участия обращайтесь:
ООО СМП «ОПОРА РОССИИ»
Кирилл Матвеев +7 911 506 06 01
Светлана Куликова +7 921 716 19 54
VESPERCOM GROUP
Дмитрий Марьясов dmitry.mariassov@vespercom.com



НИЧЕЙНЫЙ ЛЕС

В конце января в Харовске прошел круглый стол, посвященный вопросам заготовки древесины на землях сельхозназначения. В мероприятии приняли участие представители областных и муниципальных органов власти, местные предприниматели.

Не так давно харовские бизнесмены, занимающиеся лесопереработкой, проявили интерес к некогда пахотным угодьям, ныне заросшим деревьями. Причем денег за расчистку полей от зарослей им не надо — сами готовы заплатить. Но парадоксальность ситуации заключается в том, что леса на землях сельского поселения согласно законодательству нет. Точнее, физически лесные насаждения растут, но называются они несколько иначе — древесно-кустарниковая растительность (ДКР), которая не включается в лесной фонд.

Согласно ст. 20 Лесного кодекса РФ ДКР, которая появилась в результате хозяйственной деятельности или естественным образом на земельном участке после передачи его в собственность гражданину или юридическому лицу, является его собственностью, которой он распоряжается по своему усмотрению. Получается, если земля сельхозназначения не разделена на паи, то глава поселения имеет право реализовывать древесину на корню. Однако поселковые главы, не имея нормативной базы и опыта такой работы, не хотят рисковать, а потому выдавать разрешение на заготовку древесины опасаются. Да и стимула нет — ведь выручка за проданную древесину не достанется поселениям, эти деньги должны быть перечислены в район. Вдобавок могут возникнуть коллизии с местными жителями, которые привыкли использовать заброшенные земли для сбора даров природы.

Между тем местные предприниматели считают, что «ничейные» деревья могут достаться иногородним лесозаготовителям. В ходе круглого стола глава района Сергей Попов рассказал участникам о вариантах решения вопроса и пообещал приложить все силы для обеспечения сырьем местных предпринимателей и при этом посоветовал на то, что в районе время от времени происходит самовольная вырубка древесины на землях сельхозназначения.

Под занавес встречи ее участники, приняли решение о создании рабочей группы по координации мероприятий, направленных на расчистку земель сельхозназначения от ДКР. Первым делом ей необходимо изучить опыт других районов, нормативную базу, постараться выработать стратегию совместных действий, т.к. предстоит определить границы участков, площади, дать материально-денежную оценку запасов ДКР при помощи лесхозов без выполнения работ по межеванию и постановке участков на кадастровый учет. Остается добавить, что решение этого вопроса важно еще и потому, что при рубке древесины с последующей выкорчевкой пней на территории увеличивается полезная площадь, которую в перспективе можно использовать либо для нужд сельского хозяйства, либо для строительства жилья.

И НА РОДНУЮ ЗЕМЛЮ СО СТОРОНЫ ВЗГЛЯНУТЬ

Более ста миллионов рублей из бюджета области и Фонда развития промышленности было направлено в прошлом году на финансовую поддержку инновационных проектов по производству импортозамещающей продукции. Такой поддержкой воспользовались не только крупные предприятия, но и предприятия малого и среднего бизнеса.

А вот еще одна приятная новость от областной Корпорации развития: инвестиционный проект по созданию производства высокоточных подшипников в Вологде внесен в перечень приоритетных проектов Минпромторга России. После запуска проекта будет обеспечен выпуск 600 номенклатур подшипников на сумму более 800 млн руб. в год, а также создано 248 новых рабочих мест.

Примечательно, что речь идет не о прославленном ВПЗ, а о его соседе-конкуренте, чей бизнес поднялся на сбыте продукции Вологодского подшипникового завода. Впрочем, руководитель ВПЗ Алексей Мельников не унывает: продукция его завода в буквальном смысле вышла на межпланетную орбиту: ныне предприятие специализируется на изделиях для космических спутников и упускать позиции, похоже, не собирается.

Что же касается «земной» номенклатуры ВПЗ, то с этим делом обстоит несколько хуже по причине падения отечественного рынка автомобилестроения. Как бы то ни было, увесистый портфель заказов «шарика» внушает оптимизм даже скептикам. Если, конечно, газ за долги не отключат.



ПОЛЕЗНОЕ СОТРУДНИЧЕСТВО

Соглашение о взаимодействии подписали региональный бизнес-омбудсмен Степан Ткачук и президент Адвокатской палаты Вологодской области Сергей Иванов. Документ определяет общие принципы и обязательства сторон по оказанию безвозмездной экспертной правовой помощи (pro bono) Адвокатской палатой предпринимателям, обращающимся к региональному уполномоченному.

Объявляется, что такая работа будет осуществляться в соответствии с принципами законности, добросовестности, объективности, беспристрастности, полноты, системности и обоснованности. Соглашение является важным механизмом согласованных действий по предупреждению, выявлению и устранению нарушений относительно субъектов предпринимательской деятельности и созданию благоприятных условий для развития бизнеса, а также по вовлечению практикующих адвокатов к разрешению конкретных проблемных вопросов.

КРЫМСКИЕ КАНИКУЛЫ

С этого года работники организаций получили возможность компенсировать затраты на отпуск, проведенный в России. Возвращать деньги работнику предлагается двумя путями: через работодателя или налоговую инспекцию. Максимальная сумма выплат на одного работника составляет 50 тыс. руб. Работодатель, в свою очередь, имеет право через свою бухгалтерию включить это все в статью расходов предприятия и предъявить налоговой инспекции документы, что расходы относятся к категории тех, что позволяют снижать налог на прибыль. То есть средства, которые работодатель заплатил бы в виде налогов, будут возвращены работнику.

НО ПОМНИ: КОРЕНЬ ЖИЗНИ — ДОЛГ

Работодателей обязали погашать долги сотрудников по имущественным налогам за счет их зарплат, если сумма просрочки не превышает 25 тыс. руб. Соответствующее положение содержится в новой инструкции по взысканию налоговой задолженности с физлиц.

Взимать недоимки таким образом планируется и с организаций, которые выплачивают должникам пенсии и стипендии. За умышленное неисполнение требований налоговой работодатель может быть привлечен к административной ответственности. Максимальное наказание для юридического лица составляет 100 тыс. руб., для должностного лица — 20 тыс. руб.

Кроме того, ужесточился и процесс взыскания с других категорий должников. Так, при просрочке более 3 тыс. руб. налоговый инспектор обязан сам обратиться к приставам с требованием ареста имущества человека, выше 10 тыс. руб. — просить запрет на выезд за пределы страны. Если долг по имущественным налогам превысил 50 тыс. руб., налоговики должны организовать рейды по наложению ареста на имущество должника. **66**

В ЗОНЕ ОСОБОГО ВНИМАНИЯ

ТЕКСТ: ЮЛИЯ КАТАЕВА. ФОТО: ПРЕСС-СЛУЖБА ЗСО

Вопросы, связанные с капитальным ремонтом жилых домов и контролем за расходованием на эти цели средств, находятся в зоне особого внимания Законодательного собрания области. Как показывают обращения к депутатам со стороны граждан самых разных социальных категорий, эта тема продолжает оставаться весьма актуальной.



В том случае, если в течение пяти лет взносы на капитальный ремонт платились исправно, то жители будут иметь право приостановить дальнейший сбор средств.

Работа над законодательством в сфере регулирования проведения капитального ремонта общего имущества многоквартирных домов — это одно из важных направлений деятельности областного парламента в прошедшем году. Об особенностях этой работы рассказывает заместитель председателя Законодательного собрания области Андрей Сивков. Он возглавляет рабочую группу по осуществлению контроля за реализацией программы капитального ремонта многоквартирных домов.

— Для устранения законодательских недочетов в 2014 году Законодательным собранием совместно с региональным правительством была создана рабочая группа. На ее заседаниях с участием представителей общественности рассматриваются все обращения граждан, а также предложения по корректировке принятого ранее областного закона. В результате в законодатель-

ство были внесены концептуальные изменения, учитывающие интересы значительного числа собственников помещений в многоквартирных домах.

В частности, увеличен перечень работ по капитальному ремонту, установлены так называемые «платежные каникулы» для собственников, которые провели ремонт без привлечения средств регионального оператора и поддержки бюджетов. Для улучшения качества жизни маломобильных граждан (инвалиды, люди преклонного возраста и те, кто имеет временные нарушения в связи с заболеванием или травмой) также был расширен перечень услуг по капитальному ремонту: в список включены устройство и ремонт пандусов.

Кроме того, владельцы квартир в новостройках освобождены от уплаты взносов на капитальный ремонт в течение пяти лет со дня включения нового дома в программу капремонтов. Также поддержаны

обращения собственников, принявших решение перейти из «общего котла» на специальный счет, срок вступления в силу такого решения сокращен с шести до двух месяцев.

Сейчас парламентарии намерены внести новые поправки в закон о реализации программы капремонтов. Дело в том, что Жилищный кодекс предоставляет регионам возможность устанавливать минимальный размер фондов в отношении многоквартирных домов, собственники помещений в которых собирают средства на специальных счетах. В том случае, если в течение пяти лет взносы платились исправно и в полном объеме, жители будут иметь право приостановить сбор средств на капитальный ремонт. Это сделано для того, чтобы не накапливалось избыточных средств на ремонт дома и деньги не съедались инфляцией. Что же касается неплательщиков, то те обязаны вносить средства до полного погашения образовавшейся задолженности.

Отмечу также, что рабочая группа проводит мониторинг реализации закона, как говорится, на местах — во время выездных заседаний. Совместно со специалистами фонда областные парламентарии регулярно посещают конкретные объекты. Там нам удается побеседовать и с самими собственниками жилья, то есть, что называется, «из первых уст» узнать о тех проблемах, с которыми сталкиваются вологжане.

В частности, многие из них жалуются на невозможность дозвониться до регионального оператора по тем номерам телефонов, которые указаны в квитанциях. Этот вопрос рассматривался на заседании нашей рабочей группы, где было принято решение поддержать предложение о создании для регионального оператора бесплатного федерального номера «8-800». Мы уверены, что это необходимо сделать как можно скорее. Впереди — очередная волна капитальных ремонтов, а с ними, думаю, появятся и новые вопросы. **66**

ПУТЕШЕСТВИЕ
подарок любимым!

www.severstal-avia.ru

ХЕЛЬСИНКИ
19, 21, 23 февраля
4, 6, 8 марта
29 апреля
1, 3, 6, 9 мая

ВЕЛИКИЙ УСТЮГ
19, 21 февраля
4, 6 марта
29 апреля
1, 6, 8 мая

Дополнительные рейсы вне центрального расписания

реклама

В ЗЕРКАЛЕ РЕАЛЬНОСТИ

ТЕКСТ: АЛЕКСАНДР ИЛЬИЧЕВ, ФОТО ИЗ АРХИВА ИСЭРТ РАН

Не так давно в Вологде прошла седьмая научно-практическая конференция «Стратегия и тактика реализации социально-экономических реформ: региональный аспект», приуроченная к 25-летию ИСЭРТ РАН. С научными докладами выступили академик РАН М.К. Горшков, член-корреспондент РАН Р.С. Гринберг, профессор С.С. Губанов и другие видные ученые.



Фактор экономического влияния

В своем выступлении Михаил Горшков затронул вопрос важности учета неэкономических факторов духовно-психологической природы при разработке экономических стратегий. Социология для общества должна стать тем зеркалом, всматриваясь в которое, можно понять себя. Ведь главная проблема России в том, что она и по сей день не смогла вступить на свой осознанный путь развития, считает академик.

Согласно последним экспертным заключениям ряда ученых, доля влияния неэкономических факторов на экономический рост составляет 15—20%, экономических факторов — 80—85%. Примечательная закономерность: в условиях экономического подъема в стране влияние духовно-психологических факторов снижается на 5—8%. В условиях экономического кризиса их влияние увеличивается на такой же показатель.

За двадцатилетний период учеными Института социологии РАН зафиксированы стабилизация массового сознания общества, вытеснение из него радикалистских настроений, появилось устойчивое неприятие всего того, что может нарушить достигнутую стабильность. Несмотря на резкие для нашей страны изменения, определившие качественно новые условия их повседневной жизни, психологическое состояние нашего общества остается достаточно сбалансированным. И главным фактором, влияющим на уравновешенность общества, вполне может

считаться психологическая установка: «Главное, чтобы не было хуже».

«При наличии удобной философской идеи отдельные представители общества пытаются навязать свое представление о счастье остальным согражданам. При этом поводыри не понимают утопичности своих идей, которые оборачиваются трагедией, поскольку принуждение народа к счастью ни к чему доброму еще не приводило, особенно в России», — говорит Руслан Гринберг. А еще его не устраивает современная философия экономической политики, потому что она так часто базируется на гипертрофированном представлении о всемогуществе частного бизнеса и механизмов саморегулирования. «Неужели трудно понять, что для выхода из стагнации не обойтись без мощного и последовательного участия государства в экономике, как это сделано в развитых странах — Германии, Франции, Италии, где отношение государственных расходов к ВВП составляет 45—50%. В России этот показатель колеблется в районе 35%. То есть, явно недофинансируются образование, наука, культура, здравоохранение», — сетует ученый.



Ныне бюджетным учреждениям предложено самим зарабатывать себе на пропитание. И они зарабатывают в ущерб качеству бесплатных услуг. Мнение о том, что государство на этом сильно экономит, — глубокое заблуждение, у большинства сограждан доходы остаются низкими, что, собственно говоря, и тревожит ученых,

которые силятся увязать воедино интересы власти, бизнеса и общества. К счастью, ради спокойствия и сохранения стабильности наши соотечественники действительно готовы терпеть очень многое: закрытие детских клубов, школ, высокие тарифы на ЖКХ, готовы даже обойтись без уличного освещения. Главное, чтобы жить по справедливости...



Разрушитель мифов

В 2009 году группа российских ученых, исследуя проблематику мирового кризиса и его последствий, пришла к выводу о том, что европейским промышленным странам вторая волна рецессии в 2012 году не угрожает. Исключением является лишь Россия, экономика которой из-за устаревшей модели находится в серьезной опасности. В числе тех исследователей был главный редактор журнала «Экономист» Сергей Губанов. «Суждение о том, что Россия ныне ввергнута в состояние неопределенности, — очередной миф», — считает экономист, полагающий, что причина российской беды заключается в изменении тренда, в который попросту не вписалась отечественная экспортно-сырьевая модель. В основе столь мрачных выводов лежали расчеты реального КПД этой модели, который недотягивал до 13%.

С 2000 по 2008 год российский ВВП вырос в шесть раз, а реальная покупательная способность населения — всего на 27%. Почему? Когда мы дороже продаем нефть, газ и остальные ресурсы, то мы дороже покупаем оборудование и другие импортируе-

мые продукты. Другими словами, это называется инфляция нефтедоллара. Причем рычагов воздействия на этот показатель у России нет и быть не может. Поэтому в 2009 году экономисты пришли к выводу о том, что именно из-за инфляции нефтедоллара роста ВВП в нашей стране ожидать не стоит.

Сергей Губанов обеспокоен тем, что «старая гвардия» отечественных экономистов при российском правительстве предлагает переходить от экономики спроса к экономике предложения, поскольку у государства нет средств на поддержку спроса. Взамен россиянам предлагается режим жесткой экономии по многим расходным статьям бюджета начиная от инфраструктуры и заканчивая наукой и образованием. Все эти рассуждения основаны на очередном мифе — экономики спроса в России не было. Что же касается экономики предложения, то воплощение этого замысла в жизнь без смены экономической модели сведется к тому, что экспортная рента переключается в карманы олигархов, которые

не заинтересованы поддерживать внутренний спрос, рассуждает Сергей Губанов.

Экономист обращает внимание на то, что при разработке новой экономической модели следует отталкиваться не от сырьевого мифотворчества, а от тенденций мировой экономики. Сегодня в экономике промышленно

в материальном производстве автоматизировано более 25% рабочих мест, а в целом эта цифра достигает 60%. Вполне понятно, что новая мировая индустриализация привела к повсеместному внедрению энергосберегающих технологий. В итоге спрос на нефтепродукты снижается: для России — на 160—170 млн тонн (в среднем по

Главным фактором, влияющим на уравновешенность общества, может считаться психологическая установка: «Главное, чтобы не было хуже».

развитых стран доминирует финансовый капитал. Однако уже проследивается новый вектор, который, по мнению Сергея Губанова, в будущем будет основополагающим. Речь идет о реиндустриализации, то есть доминировании промышленного капитала, о чем свидетельствует качество удельного веса производительных сил.

Сейчас в развитых странах весьма активно идет модернизация производства, которое все больше и больше автоматизируется. Например, в США

странам ЕС — на 35%). «Вполне очевидно, что очередная попытка разрабатывать обновленную сырьевую модель повлечет за собой развал страны, а не ее процветание», — полагает Сергей Губанов.

Таким образом, в построении новой экономической модели нашим стратегам необходимо руководствоваться современными вызовами и мотивировать промышленные предприятия вкладывать деньги в современные технологии. ■

Научный взгляд

За свою четвертьвековую историю ИСЭРТ РАН прошел путь от небольшой группы инициативных людей, стремившихся к созданию системного, научного подхода в обеспечении социально-экономического развития региона, до одного из крупнейших научных учреждений СЗФО, единственной ячейки академической науки в Вологодской области.

Повышению авторитета Института, безусловно, способствует проведение представительных научно-практических конференций с участием крупных ученых. «Обсуждение стратегии и тактики реализации социально-экономической политики в региональном аспекте в таком формате мы ведем с 1997 года. Подобное событие — хороший повод поделиться опытом, озвучить наиболее передовые концепции, — поясняет Константин Гулин, заместитель директора ИСЭРТ РАН. — Ценность прошедшей конференции, приуроченной к 25-летию Института, была в реализации междисциплинарного подхода: на ней были затронуты политические, социальные, экономические аспекты. Полагаю, в контексте обсуждаемой «Стратегии социально-экономического развития Вологодской области до 2030 года» сформулированные экспертами положения и выводы будут полезны при разработке этого комплексного документа».

Особое внимание на конференции было уделено вопросам социально-психологического состояния общества, ситуативным и базисным факторам, определяющим общий настрой российского социума на переломном этапе его исторического развития. Ученые констатировали, что социально-экономическое положение страны по-прежнему характеризуется большой зависимостью от сырьевой конъюнктуры, технической отсталостью промышленного производства, опасным уровнем социально-экономического неравенства, наличием серьезной проблемы для инициативы в бизнесе, существенными проблемами в управлении социальной сферой.

Подводя итоги, директор ИСЭРТ РАН Владимир Ильин выразил признательность ФАНО России, секции экономики Отделения общественных наук РАН, правительству Вологодской области, администрации города Вологды за поддержку и содействие в организации мероприятия.



ПОТЕНЦИАЛ БУДУЩЕГО

ТЕКСТ: АНДРЕЙ СЫЧЕВ

В ближайшее время при непосредственном участии региональных и федеральных властей в области появится новая структура — Вологодский научный центр. О том, чем она будет заниматься, и как в целом у нас обстоят дела с поддержкой научных и инновационных проектов, рассказывает первый заместитель губернатора Алексей ШЕРЛЫГИН.

— Новый научный центр является совместным проектом Федерального агентства научных организаций и правительства Вологодской области, — поясняет первый заместитель губернатора. — Цель организации — наиболее полно и эффективно задействовать потенциал региональной науки. Новая организация создается на базе Института социально-экономического развития территорий РАН и Северо-Западного научно-исследовательского института молочного и лугопастбищного хозяйства.

В своей работе областное правительство постоянно опирается на научный подход в принятии управленческих решений, в разработке краткосрочных и долгосрочных планов регионального развития. При этом любые планы по развитию Вологодской области мы сверяем с социологическими исследованиями. Очень важно, что на нашей территории находится ИСЭРТ РАН, с которым мы работаем бок о бок, вместе пытаемся понять суть процессов социально-экономического развития, политических и иных вопросов. Для органов власти очень важно иметь постоянную связь с обществом, учитывать общественное мнение в принятии решений.

— **Алексей Игоревич, на какие результаты рассчитывает областное правительство?**

— Мы заинтересованы в сохранении и дальнейшем развитии научного потенциала Вологодской области. Перспективной целью для нас является превращение Центра в конкурентоспособное на международном уровне научное учреждение, выполняющее уникальные комплексные фундаментальные и прикладные исследования, обеспечивающие потребности региона в научном обосновании стратегических направлений, программно-плановых мероприятий, разработке механизмов и инструментария управления развитием территорий. Особо подчеркну, что данный проект будет органично встроены в систему стратегического управления социаль-



Вологодский научный центр позволит развивать научный потенциал региона, привлекать в него, как мы очень надеемся, перспективных ученых, реализовывать наукоемкие проекты, что в конечном итоге послужит дополнительным импульсом для развития всей Вологодской области.

но-экономическим развитием региона, будет, помимо изучения фундаментальных научных проблем, нацелен на решение задач комплексного развития территорий.

— **Существуют ли уже примеры успешного сотрудничества ученых и чиновников?**

— Да, безусловно. Одним из ярких примеров партнерства правительства и ИСЭРТ РАН является мониторинг социально значимых тем.

Например, с 2013 года регулярно проводятся социологические исследования «Отношение населения Вологодской области к проблемам инвалидов. Изучение мнения инвалидов Вологодской области о доступности объектов и услуг», реализуемое в рамках долгосрочной целевой программы Вологодской области «Безбарьерная среда» на 2014 — 2018 годы и «Мониторинг наркоситуации Вологодской области», реализуемый в соответствии с Указом Президента № 1374 «О допол-

нительных мерах по противодействию незаконному обороту наркотических средств, психотропных веществ и их прекурсоров». Одним из последних проведено исследование по оценке эффективности государственного управления в оценках населения. Данные исследования позволяют органам власти и соответствующим учреждениям своевременно реагировать на проблемы в реализации федеральных программ и принимать меры по улучшению качества предоставления соответствующих услуг.

Конечно, в своей работе мы опираемся и на исследования, проводимые другими организациями. Востребованным в работе органов власти является мониторинг уровня удовлетворенности населения деятельностью органов местного самоуправления, который готовят специалисты бюджетного учреждения «Агентство мониторинга социологических исследований». По результатам анализа исследования приняты кадровые решения (напри-

мер, отставка главы Междуреченского района в 2015 году).

Одним из ярких примеров партнерства правительства и АМСИ является разработка бренда Вологодской области. В процессе работы над концепцией визуального образа нами было проведено несколько социологических исследований. Одно из них — количественное, в нем приняло участие более 1200 жителей области в Вологде, Череповце, Белозерске, Великом Устюге, Кириллове, Соколе и Тотьме. Люди оценивали предлагаемые им варианты, и после обработки всех полученных данных в 2014 году в рамках XIII межрегиональной выставки туристского сервиса «Ворота Севера» состоялась презентация бренда «Вологодская область — душа русского Севера».

— **Планируется ли сотрудничество Центра с коммерческими структурами?**

— Заказчиками результатов исследований могут выступить не только органы государственного и муниципального управления, но и хозяйствующие субъекты. Для последних новая научная организация станет площадкой для маркетинговых исследований и лабораторных испытаний, консалтинговым центром по бизнеспланированию и привлечению инвестиционных ресурсов под реализацию программ модернизации и развития.

Областное правительство рассчитывает на то, что ВНЦ станет в перспективе крупным многопрофильным научным учреждением, которое осуществляет не только фундаментальные, но и прикладные исследования.

— **Как решается вопрос с финансированием новой организации?**

— Пока новая структура находится в стадии становления, ИСЭРТ РАН и СЗНИИМЛПХ (объединяемые институты) финансируются из бюджета Федерального агентства научных организаций (ФАНО России), как и прежде, отдельно друг от друга. При формировании ВНЦ их бюджеты будут объединены в единый, ежегодно будут выделяться дополнительные денежные средства для развития новых исследовательских направлений и научного потенциала региона. Правительство области окажет административную и информационную поддержку этому процессу и продолжит сотрудничество с ВНЦ в рамках проектов и исследований, поэтому о каких-то особых дополнительных затратах говорить не приходится. Окончательное решение по финансированию проекта произойдет после подписания трехстороннего соглашения о сотрудничестве между Российской академией наук, правительством области и Федеральным агентством научных организаций, предусматривающего дальнейшее развитие академической науки в регионе.

— **Что еще делается исполнительной властью для увеличения научного потенциала в регионе?**

— Если говорить в целом о финансовой помощи науке, то поддержкой области постоянно оказывается поддержка инновационного и научного развития организаций: предоставляются научные гранты и государственные премии области по науке и технике, проводится областной конкурс «Инженер — новатор года». Кроме того, активно реализуются совместные мероприятия с федеральными научными и инновационными фондами.

Например, значительные результаты получены при сотрудничестве с Фондом содействия развитию малых

форм в научно-технической сфере — Фондом Бортника. На данный момент поддержано 40 проектов на общую сумму 105 млн руб. Нам удалось не только привлечь федеральные средства в реализацию научно-технических проектов новаторов, но и помочь в создании новых производств на уже успешно работающих инновационных предприятиях области, к числу которых относятся «Мезон», «Оптимер», «Александра-Плюс».

Кроме того, в прошлом году нами были разработаны две новые формы государственной поддержки в форме субсидий. Одни из них направлены на реализацию проектов малых инновационных предприятий области, другие — на выполнение научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ предприятиями области с привлечением вузов и научных организаций, расположенных на территории региона. Общая сумма предоставленных в этом году субсидий из областного бюджета — 4,5 млн руб. Мы прогнозируем, что те три проекта, которые недавно получили субсидии первого типа, позволят уже в 2016 году создать пять новых высокопроизводительных рабочих мест, а выручка от производства инновационной продукции составит около 30 млн руб. Что касается субсидирования НИОКР, то здесь для тех двух проектов, которые получили средства в 2016 году, плановые показатели таковы: к 2020 году благодаря их реализации должно быть создано 45 новых рабочих мест, а выручка от производства инновационной продукции должна составить порядка 80 млн руб. Так что я полагаю, такие вложения в науку и инновационные разработки будут достаточно эффективны. ■

ЭТАПЫ БОЛЬШОГО ПУТИ

Первый этап — реорганизация Института социально-экономического развития территорий РАН и Северо-Западного научно-исследовательского института молочного и лугопастбищного хозяйства путем преобразования ИСЭРТ РАН в Вологодский научный центр и присоединения Института лугопастбищного хозяйства на правах филиала. Не позднее января 2017 года ВНЦ будет работать в статусе полноправного научного учреждения.

На втором этапе планируется создание на базе отделов ВНЦ отдельных центров на правах подразделений. В частности, планируется выделение экономико-географических исследований в отдельное направление и формирование лаборатории экономической географии.

Также отдельным направлением в работе ВНЦ должны стать исследования эффективности и качества управления.

К концу этапа численность научных сотрудников увеличивается до 200 человек.

На третьем этапе планируются создание на базе лабораторий действующих центров новых научных подразделений, дальнейшее развитие материально-технической базы и кадрового потенциала. К концу этапа численность научных сотрудников увеличивается до 300 человек. Вологодский научный центр становится крупным многопрофильным научным учреждением.

КОНЦЕПТУАЛЬНЫЙ ВЫБОР

ТЕКСТ: АЛЕКСЕЙ КОЖЕВНИКОВ, ЗАМЕСТИТЕЛЬ ГУБЕРНАТОРА ВОЛОГОДСКОЙ ОБЛАСТИ

В областном правительстве подходит к завершению разработка ключевого регионального документа – «Стратегии социально-экономического развития Вологодской области до 2030 года». Цель – определить направление развития нашего региона на долгосрочную перспективу. В нынешнем году предстоит утвердить окончательную версию документа.

Проектный подход

Весь прошедший год был посвящен поиску идеи — центральной оси, вокруг которой можно было бы построить стратегию развития всей области. По итогам этой работы по целеполаганию была сформулирована и аргументирована основная цель стратегии области — создание условий для сохранения демографического потенциала и накопления человеческого капитала за счет конкурентоспособности экономики области и формирования пространственного развития.

Во время разработки вариантов этого документа не раз приходилось слышать упреки в свой адрес, мол, почему работа ведется так медленно. И каждый раз приходилось объяснять, что такая работа не может быть проведена в одночасье, без предварительной детальной проработки всех шагов и этапов реализации: разработка этого серьезного и комплексного документа предполагает сбор и анализ значительных объемов информации, привлечение не одного десятка специалистов различных областей деятельности и структур. Итогом работы окончательного варианта документа явился рабочий проект «Стратегии-2030». Впереди предстоит еще немало работы: необходимо будет доработать проект по предложениям региональных органов власти, согласовать документ с Министерством экономического развития РФ и другими федеральными ведомствами, чтобы к 2017 году наша область подошла с полноценной «Стратегией-2030».

Особо подчеркну, что в качестве базы организации процесса подготовки и последующей реализации стратегического документа впервые заложен проектный подход, основанный на межведомственном и межуровневом взаимодействии органов власти по достижению поставленных целей.

Демографический вектор

Идея «Стратегии-2030» заключается в подготовке и последующей реализации комплексных межведомственных стратегических направ-



Единство целей, единство приоритетов и задач, единство направлений и действий – три кита, на которые опирается «Стратегия социально-экономического развития Вологодской области до 2030 года».

лений (проектов), которые будут обеспечивать реализацию конкретной стратегической задачи. За счет множественности представленных в проектах мероприятий, а также за счет отлаженного межведомственного взаимодействия такой механизм, на наш взгляд, является наиболее эффективным для достижения поставленных амбициозных планов.

Исследования, проведенные нами в прошедшем году, доказывают существование устойчивой прямой связи между экономическим ростом (определяемым ростом ВВП) и динамикой численности населения. На основе изучения показателей выборки стран с наибольшим размером экономики (всего изучено 37 стран с открытыми статистическими данными, получены

Прогноз социально-экономического развития Вологодской области на долгосрочную перспективу (базовый сценарий)

	2015 год	2020 год	2030 год
Среднегодовая численность населения области (тыс. человек)	1191,5	1185,0	1205,0
Ожидаемая продолжительность жизни при рождении (лет)	71,2	74,0	75,3
ВРП на душу населения (тыс. руб)	346,3	460,3	674,2
Доля продукции высокотехнологичных и наукоемких отраслей в ВРП (%)	23,0	31,1	47,2
Количество малых и средних предприятий в расчете на 1000 человек населения области (ед.)	9,0	9,8	12,4

результаты о прямой зависимости между среднегодовым приростом ВВП и среднегодовой динамикой численности населения. Причем рост численности населения на 1% в год обуславливал рост объемов ВВП в долгосрочном тренде на 1,9%.

Растущая численность населения влечет за собой качественные улучшения, способствующие наращиванию потенциала инвестиционной активности на территориях, обладающих высококвалифицированными кадрами и благоприятным инновационным климатом.

В странах с высокой динамикой численности населения выявлен более высокий уровень развития промышленности, сельского хозяйства, сферы услуг. Также наблюдаются более высокие уровни и качество жизни людей.

Проведенный анализ российских регионов также убедительно доказывает, что экономический рост выше

там, где наблюдается устойчивый рост численности населения.

С другой стороны, численность населения — это «критическая» масса, обеспечивающая гравитацию необходимых целей и задач для социально-экономического развития региона. Так, уход регионов в зону «один миллион минус» может вывести его из зоны реализации задач национального уровня на его территории.

То есть человек, народонаселение — это главные слагаемые устойчивого социально-экономического развития, которые и были заложены разработчиками в «Стратегию-2030».

Упомянутая цель стратегии достижения, и для ее решения упор делается на основные приоритеты: сохранение населения области (демография), человеческий капитал, создание конкурентоспособной экономики будущего (экономики высоких технологий), сбалансированное пространственное

развитие территории, эффективное государственное и муниципальное управление, экологическое благополучие.

Каждый приоритет продолжают важнейшие задачи социально-экономического развития, которые во многом являются «ветвями» дерева иерархии в конкретных отраслевых и функциональных областях развития экономики и социальной сферы.

В качестве основных стратегических направлений (проектов) по реализации комплекса мер демографического развития Вологодской области нами рассматриваются проекты по повышению естественного прироста населения. Для этого требуется создать социально-экономические условия включая жилищные, при которых родители могли бы полностью реализовать свою потребность в нескольких детях.

В стратегии запланирован переход к проведению сбалансированной миграционной политики, направленной на использование позитивного потенциала миграции и нейтрализации связанных с ней рисков.

Тенденция старения населения Вологодской области придает приоритетное значение направлениям, связанным с медицинским и социальным обслуживанием пожилых людей. Важным является создание условий для продолжения трудовой деятельности и участия в жизни общества жителей региона после выхода на пенсию.

Достигнув приоритетов в области демографии, обеспечив сохранение и приумножение численности населения, одновременно будет реализован другой важнейший стратегический приоритет — движение к дальнейшему экономическому благополучию и успехам в вопросах построения новой высокотехнологичной экономики. ■

Проект «Стратегия-2030» пройдет широкое обсуждение

Процедура общественного обсуждения проекта Стратегии регламентирована законодательно. Правилами общественного обсуждения проектов документов стратегического планирования области, утвержденными в 2015 году, определено, что общественное обсуждение соответствующих проектов осуществляется в форме публичных консультаций путем размещения на официальных сайтах правительства области с предоставлением участникам общественного обсуждения возможности направления замечаний и предложений в электронном или письменном виде. На обсуждение

документа отводится до 45 дней. Любой желающий может ознакомиться с ходом разработки на официальном сайте правительства области, где созданы новостной и информационный разделы «Стратегии-2030». Весной этого года разработчики планируют проведение крупного мероприятия по открытому обсуждению документа с участием членов областного правительства, руководителей органов государственной власти, экспертов из других регионов с обязательным привлечением профессионального сообщества и всех заинтересованных вологжан.

БЮДЖЕТ СЛЕЗАМ НЕ ВЕРИТ

ТЕКСТ: ВЛАДИМИР ПЕШКОВ

Несмотря на трудности с наполнением областной казны депутаты ЗСО приняли решение поддержать предложение областного правительства о принятии профицитного бюджета на 2016 год. Формирование главного финансового документа региона на один год, а не на три, как было в последнее время, — еще одна отличительная особенность нынешнего бюджета.

...Из того, что было

Бюджет-2016 предусматривает рост расходов на экономику и сохраняет значительные расходы на социальную сферу. При этом анонсировано продолжение политики областного правительства по оптимизации сети бюджетных учреждений вкпе с очередным сокращением государственных и муниципальных служащих.

По словам начальника областного департамента финансов **Валентины Артамоновой**, исполнить эти бюджетные обязательства будет очень сложно. «В условиях крайней экономической неопределенности на финансовых и сырьевых рынках нами просчитаны базовый, консервативный и шоковый варианты прогнозов, согласно которым при усилении негативных тенденций возможно снижение валового и регионального продукта и ухудшение финансовых результатов. Риски исполнения бюджетных показателей по собственным доходам областного бюджета оцениваются нами от 4 до 6,1 млрд руб., то есть от 9,4 до 14,3% собственной доходной базы», — поясняет ситуацию главный финансист области. Правда, некоторые эксперты исключают шоковый сценарий для региональной экономики. Например, член постоянного комитета ЗСО по экономической политике и собственности **Виктор Леухин** обращает внимание на то, что основные налогоплательщики Вологодской области занимают экспортными поставками, то есть получают средства в иностранной валюте, динамичный рост курса которой вряд ли прекратится в новом году.

Кто-то теряет, а кто-то находит

Первоначальный вариант проекта областного бюджета претерпел некоторые изменения. В частности, значительное сокращение затрат (в размере 95,2 млн руб.) предусмотрено в сфере ЖКХ. Речь идет

о субсидиях местным бюджетам на обеспечение мероприятий по переселению граждан из аварийного жилья. Вместе с тем есть и плюсы. Так, на 4 млн руб. «потяжелела» отрасль культуры, на 15,9 млн руб. — здравоохранение, на 27 млн руб. — образование. Еще 7 млн руб. составители бюджета добавили на физкультуру и спорт.

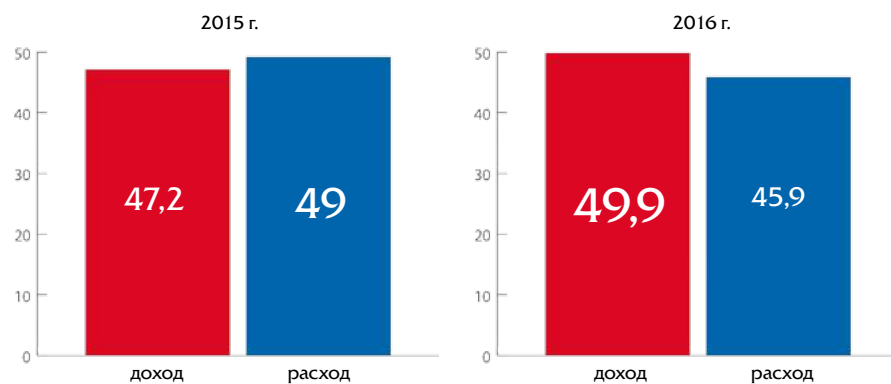
В целом по сравнению с прошлым годом рост дополнительных доходов может составить до 6,4 млрд руб. Источники пополнения областной казны хорошо известны: 26% от общей доходной базы областного бюджета — это поступления от налога на прибыль. И причина увеличения его размеров — все те же колебания валютных курсов, выгодные крупным экспортерам. В первую очередь это Северсталь, «ФосАгро», «Газпром» и его «дочки», у которых продолжает расти рублевая выручка.

Профицитный дефицит

По словам Валентины Артамоновой, региону впервые за ряд последних лет удалось остановить рост государственного долга. Вологодская область больше не входит в десятку регионов РФ, размер госдолга которых превышает 100 % объема

налоговых и неналоговых доходов. Конечно, в снижении долговой нагрузки и изменении ее структуры, сдерживании роста расходов на обслуживание госдолга значительную помощь нам оказали бюджетные кредиты: в результате совместной с Министерством финансов РФ работы за период 2014–2015 годов область получила 11,3 млрд руб. бюджетных кредитов. В результате областной бюджет на 2016 год был сформирован с профицитом в сумме 4 млрд руб., и часть доходов в следующем году будет направлена на погашение государственного долга. Как водится, «профицитная тема» вызвала бурную дискуссию в депутатских фракциях. Консенсуса по этому поводу достигнуто не удалось, и парламентская оппозиция почти в полном составе (почти треть депутатского корпуса) выступила против профицитного бюджета. Главной причиной протестного голосования стало недофинансирование бюджетной сферы («КПРФ» и «Справедливая Россия»), а также увеличение налоговой нагрузки («ЛДПР»). Не были утверждены и три поправки «яблочника» **Николая Егорова**, предложившего урезать несколько расходных статей и перераспределить эти деньги в пользу социальной сферы.

Доходы и расходы консолидированного областного бюджета в плановых показателях, млрд руб.



«Мы должны строго придерживаться заключенного с Министерством финансов соглашения, — пояснил ситуацию губернатор **Олег Кувшинников** в своем послании ЗСО. — Нам необходимо направить 4 млрд руб. на погашение долговых обязательств, это как раз сумма профицита. Есть большой соблазн направить эти средства в расходную часть бюджета. Но мы должны понимать, что в случае нарушения условий договора с Минфином мы будем вынуждены досрочно вернуть в федеральный бюджет выделенные в 2014–2015 годах бюджетные кредиты на сумму более 11 млрд руб.»

Вице-спикер областного парламента **Алексей Канаев** обращает внимание на необходимость добиваться смягчения условий соглашения с Минфином. «Мы знаем, что эта работа уже идет, — заявил он во время одной из сессий осенью минувшего года. — Более того, мы говорили об этом год назад, просили провести работу по смягчению ситуации и видим, что эта работа удалась».

Как констатировал глава региона, рост госдолга удалось снизить впервые за последние годы на 230 млн руб. (данные на 1 декабря 2015 года).

Справедливости ради следует заметить, что общая сумма все же с начала года немного подросла. Но по итогам прошлого года уже был повод для гордости: Вологодская область покинула десятку регионов Российской Федерации, объем госдолга которых превышает 100% от объема налоговых и неналоговых доходов.

Недолговечна ее кабала и опала

Оптимизация бюджетной сферы — одна из самых сложных задач, стоящих перед областной властью. «Будет продолжена деятельность по обеспечению доступности и качеству оказания услуг, оптимизации бюджетной сети в рамках отраслевых дорожных карт», — заявил в своем послании губернатор. Это продолжает и логику объявленной год назад политики жесткой экономии, и изменения в бюджете.

В связи с принятием поправок в ФЗ № 131, предоставляющих возможность передачи вопросов местного значения сельских поселений на уровень муниципальных районов, в 2014 году была проведена серьезная работа по оптимизации

структуры и штатной численности администраций сельских поселений. В результате штатная численность органов местного самоуправления сельских поселений была оптимизирована на 40%. Изменены и подходы к формированию норматива расходов на оплату труда в органах МСУ: в целях стимулирования эффективной деятельности сокращение штатной численности сопровождалось повышением среднего уровня оплаты труда работников.

Повсеместно используется и такой инструмент оптимизации расходов, как межмуниципальное сотрудничество, которое выражается в централизации полномочий сельских и городских поселений на районном уровне. В результате концентрируются финансовые

функции по ведению учета в централизованную бухгалтерию передадут все органы власти и государственные учреждения. Начиная с 2017 года бюджетный эффект от этой меры будет составлять более 50 миллионов рублей ежегодно. Говоря проще, вместо нескольких десятков муниципальных учреждений будет создано одно областное. Оно и будет заниматься распределением основных социальных выплат. Через новое учреждение в год будут проходить все ассигнования, а это более 6 млрд руб. Параллельное внедрение юридически значимого электронного документооборота (с однократным вводом информации и электронным хранилищем данных) повысит уровень открытости и прозрачности бюджетного процесса, скорость

Основой бюджетной философии послужили две составляющие: обязательство по сокращению регионального госдолга и посильная помощь в том со стороны федерального центра.

ресурсы и кадровый потенциал. Особенно активно такое сотрудничество осуществляется в сфере культуры, а также спорта и дорожной деятельности.

Расходы на социальные программы в 2016-м остаются на уровне 2015-го, но их часть «съедает» инфляция, которая по итогам прошлого года оказалась около 15%. Плюс предсказуемо растут коммунальные платежи, а также нелишней была бы и соответствующая индексация зарплат. Вывод прост: властям придется пойти еще дальше по уменьшению административных расходов, объединив отдельные учреждения. Причем уровень зарплат, по словам главы региона, все же останется на уровне прошлого года.

В то же время областной казне по-прежнему не хватает средств на исполнение «майских» указов Президента. По словам Валентины Артамоновой, на это в наступившем году требуется 12,2 млрд руб., но в областном финансовом плане удалось предусмотреть на эти цели лишь 10,8 млрд руб.

Центральный ресурс

В социальной сфере с 1 марта намечены поистине революционные изменения. В 2016–2017 годах

выполнения учетных функций, а также позволит сократить затраты на ведение учета. Обратной стороной политики жесткой экономии станет реформа «прямых» налогов. Речь идет о начале исчисления с 1 января налогов на имущество физических и юридических лиц исходя из кадастровой стоимости. Первый налог поступит в местные бюджеты, а второй — в областную. Причем если в случае с налогом на имущество для физлиц вопросов почти нет, то вот его аналог для организаций вызывает немало нареканий. К примеру, представители бизнеса сильно сомневаются, что плата за их квадратные метры окажется им по плечу. К тому же, работа по кадастровой оценке недвижимости еще не завершена. Чтобы урегулировать этот вопрос, планируется делегировать полномочия по заказу оценки недвижимости на местный уровень.

По словам губернатора **Олега Кувшинникова**, предпринятые меры позволят укрепить доходную базу регионального и муниципальных бюджетов. «Все будущие трудности сейчас трудно предугадать, — считает спикер ЗСО **Георгий Шевцов**. — Поэтому необходимо постоянно держать руку на пульсе и своевременно реагировать на возможные вызовы». **БВ**

КУРС – НА ОТКРЫТОСТЬ

ТЕКСТ: АЛЕКСАНДР МАЛЫЦЕВ. ФОТО ИЗ ЛИЧНОГО АРХИВА

Об основных приоритетах государственной политики в сфере СМИ в наступившем году мы поговорили с Дарьей НЕКЛЮДОВОЙ, начальником управления информационной политики правительства области.

Это первое большое интервью для регионального издания, данное Дарьей Константиновной в течение первого года своего пребывания на столь ответственном посту. Поэтому и круг затронутых вопросов оказался весьма широк.

— **Что сегодня происходит с региональной и районной прессой, радио и ТВ? Как сильно повлиял на них кризис?**

— Конечно, экономическая ситуация сильно влияет на работу средств массовой информации. Падают рекламные сборы, растет себестоимость производства. Но даже в этих условиях многие СМИ находят способы быть эффективными. В частности, несмотря на падение тиражей печатных СМИ в среднем по стране на 22% областная газета «Красный Север» сохранила высокий тираж, большая часть которого распространяется по подписке, за что, к слову, редакция получила диплом Ассоциации распространителей печатной продукции России «Лидер подписки 2015 года».

В целом можно сказать, что рынок региональных СМИ в Вологодской области стабилен. Все ключевые игроки, имеющие сложившуюся аудиторию и многолетний опыт работы на медийном рынке, продолжают работать. Покидающие рынок СМИ тут же заменяются другими. Для примера: на частоте радио «Премьер» теперь выходит «Радио 10/69», а «Росрадио» сменило радио «Шансон-Вологда».

Продолжают выходить и все районные газеты. То есть наш медиа-рынок подвижен, но о каких-то кардинальных переменах говорить, на мой взгляд, нельзя.

— **Анализируете ли вы успехи и неудачи тех или иных редакций СМИ, отдельных медиа проектов?**

— Конечно, мы следим за деятельностью вологодских СМИ, но я не считаю себя вправе публично



Мы обеспечиваем доступность для граждан социально значимой информации, в том числе и о деятельности представителей власти. В конце концов, если граждане доверили определенным людям власть, они имеют право знать, как эта власть осуществляется.

давать оценки их работе. С моей точки зрения, это должны делать другие: аудитория, рекламодатели, инвесторы, учредители.

Наша задача — поддерживать работу СМИ области в рамках тех возможностей, которые дает нам законодательство, а также содействовать профессиональным достижениям и признанию вологодских журналистов. В связи с этим управление информационной политики

регулярно проводит обучающие семинары для журналистов, организует конкурс материалов СМИ на призы губернатора, обеспечивает участие представителей наших СМИ на Форуме средств массовой информации Северо-Запада «СеЗаМ» и выставке «Медиа атлас Северо-Запада». На конкурсе профессионального мастерства «СеЗаМ-2015», областные журналисты, кстати, были отмечены в шести номинациях.

— **Многие говорят, что в связи с развитием Интернета и соцсетей печатные СМИ неизбежно проиграют эту конкуренцию. Как вы оцениваете влияние «новых медиа» у нас в регионе?**

— Тенденции одинаковы по всей стране: влияние «новых медиа» растет. Но, мне кажется, не стоит гордиться с оценками этих тенденций.

Сейчас мы исходим из того, что печатные СМИ остаются привычным источником информации для многих людей, особенно в районах. При этом очевидно, что роль Интернета как источника информации увеличивается. И это влияет на работу традиционных СМИ: они создают свои сайты, аккаунты в социальных сетях, и так далее, то есть «уходят в Интернет». Это, кстати, рождает новые медийные форматы, более подходящие для интернета, для мобильных устройств, те же «лонгриды», например, или оперативные онлайн-трансляции.

Поэтому мы стараемся идти в ногу со временем, развивать интернет-ресурсы правительства области. В частности, в прошлом году была обновлена система управления официальным порталом правительства области, что позволило увеличить скорость его работы. В рейтинге информационной открытости сайтов субъектов РФ официальный портал правительства Вологодской области поднялся на несколько позиций — до 22-го места. А общий уровень информационной открытости региональной власти на сегодняшний день составляет 65,2%, это при среднем рейтинге по России 52,7%.

— **По поводу открытости власти. Насколько присутствие чиновников и депутатов в соцсетях делает их более открытыми для своих граждан?**

— Я думаю, что социальные сети — это, безусловно, инструмент для создания открытости власти. Прежде всего, они дают возможность непосредственного общения с любым должностным лицом, то есть возможность напрямую, в режиме «онлайн», задать вопрос и в идеале оперативно получить ответ.

Но любым инструментом можно пользоваться по-разному, и любой инструмент можно совершенствовать. Можно задавать вопросы: должны ли чиновники пользоваться социальными сетями в рабочее время? Содержание их сообщений

должно регулироваться этическими нормами, или нужна какая-то более жесткая регламентация? Но изначально социальные сети сделали нашу жизнь более открытой, и «закрывать» их для чиновников, чья деятельность в принципе должна быть прозрачной, — это, на мой взгляд, не совсем правильно.

— **Давняя дискуссия, которая то и дело вспыхивает вновь: что считать «информированием населения о деятельности органов власти», а что «личным пиаром политиков». Где пролегает граница? Вы как для себя отвечаете на этот вопрос?**

— Есть поговорка, что в наше время все — реклама, а что не реклама, то — пиар. Мне кажется, в условиях информационной открытости искать эту границу бессмысленно. Мы часто сталкиваемся с ситуацией, когда новость «из народа», размещенная в социальных сетях, расходится по аудитории больше, чем самые яркие репортажи профессиональных СМИ. При этом на ее распространение не было потрачено ни копейки.

Мы уже перевели огромный информационный поток на популярные интернет-площадки, понимая, что в какой-то степени жители региона там узнают о событиях быстрее. А в СМИ в большей степени мы говорим о социально-экономическом положении нашего региона. Наше управление реализует информационную политику в рамках законодательства, тех бюджетных средств, на это законодательством предусмотренных. И эта политика прежде всего направлена на обеспечение доступности для граждан социально значимой информации, в том числе и о деятельности представителей власти. В конце концов, если граждане доверили определенным людям власть, они имеют право знать, как эта власть осуществляется.

— **2016 год — выборный. Ожидаете ли вы каких-либо колебаний, волн в информационном поле региона? Как будет выстраиваться информационная политика правительства области в связи с этим?**

— Безусловно, выборы повлияют на информационную повестку. Уже сейчас мы видим увеличение в СМИ количества «политических» сооб-

щений от активизации отдельных политиков до политизации проблем, которые могут быть решены в обычном рабочем порядке. Но дискуссии по политическим вопросам — это дело кандидатов, политических партий. Наша задача — соблюдение избирательного законодательства, в том числе в отношении СМИ.

Я думаю, обеспечение стабильности социально-политической ситуации в области в период выборов — это задача не только органов власти, но и всего общества. И журналисты, как наиболее активные и сознательные представители общества это понимают.

— **Расскажите о новых проектах с участием первых лиц области, которые будут реализовываться в этом году. В частности, на недавней встрече с редакторами региональных и районных СМИ губернатор анонсировал новый медиа проект с участием глав департаментов. Возможно, нас ожидает еще что-то новенькое?**

— Проект под рабочим названием «Пресс-драйв» действительно будет реализован. Он ориентирован на освещение деятельности начальников департаментов, руководителей органов исполнительной власти. В этом проекте мы покажем их непростые рабочие будни. Продолжим также проведение «пресс-завтраков» с заместителями губернатора, этот опыт хорошо себя зарекомендовал в прошлом году. Безусловно, будем использовать и традиционные форматы: пресс-туры, пресс-конференции и брифинги.

Ну и, конечно, кульминацией общения власти и граждан станет «Прямая линия» с губернатором», намеченная на конец года. В прошлом году на «Прямую линию» поступило более тысячи вопросов от вологжан! То есть это очень важный проект для обеспечения открытости власти. Интересным опытом уже с начала этого года стало появление официального аккаунта Вологодской области в новой социальной сети «Перископ»: в режиме «здесь и сейчас» жители региона могут увидеть интересные мероприятия Вологодской области.

Я думаю, что несмотря на все сложности в экономике вологодские СМИ будут развиваться, реализовывать новые идеи, а наше управление будет этому всячески содействовать. ■

В ПОИСКАХ НАЦИОНАЛЬНОЙ ИДЕИ

ТЕКСТ: ДАРЬЯ АРЕФЬЕВА. ФОТО: ПРЕСС-СЛУЖБА «ОПОРЫ РОССИИ»

О стратегии развития отечественного предпринимательства, социальном и инновационном бизнесе, участии в госзакупках и организации многоформатной среды для МСП журналу «Бизнес и Власть» рассказал Александр КАЛИНИН, президент «ОПОРЫ РОССИИ» — одного из крупнейших общественных объединений предпринимателей страны.

— Совсем недавно прошел очере-
дной форум «Малый бизнес — национальная идея?» Поделитесь с нашими читателями личными впечатлениями. Какова значимость такого мероприятия для регионов?

— Я доволен итогами форума. Он стал беспрецедентным для нас по количеству участников: 1500 представителей бизнеса из 70 регионов. И, конечно, крайне важный для нас, для всего российского малого бизнеса факт — участие в форуме Президента России Владимира Путина.

Глава государства внимательно выслушал все наши предложения, живо реагировал на предложения «ОПОРЫ», комментировал, давал поручения присутствовавшим в зале министрам. По итогам форума уже вышел отдельный документ — перечень поручений Президента. В нем содержатся конкретные решения и четкие сроки реализации. Если удастся реализовать поручения на практике, эффект будет хорошим, затрагивающим все без исключения регионы России.

— На форуме много говорилось о проекте стратегии поддержки малого бизнеса. Не лучше ли заняться поддержкой бизнеса «здесь и сейчас», как сегодня зачастую говорят предприниматели?

— Я начну с предыстории. Проект «Стратегия развития малого и среднего предпринимательства в РФ до 2030 года» был подготовлен по итогам Госсовета, прошедшего в апреле 2015 года. Этот документ — серьезный шаг навстречу малому бизнесу, поскольку, во-первых, он может стать основой для разработки и реализации плановых и программно-целевых документов, направленных на развитие малого и среднего предпринимательства. Подобные



Малое наукоемкое предпринимательство может уже в ближайшей перспективе стать основным разработчиком продуктовых линеек для крупных компаний.

документы просто необходимы, если мы хотим поддерживать и развивать МСП в России.

Во-вторых, главной целью этого документа является увеличение доли малых и средних предприятий в ВВП страны в два раза — с 20 до 40%, что будет соответствовать уровню некоторых развитых стран. Насколько это важно для нас в нынешних реалиях, сложно переоценить.

Важно привести все положения стратегии к некому знаменателю, который устраивал бы всех без исключения — и представителей бизнеса, и властные структуры. Если же говорить о фактической реализации, то это во многом зависит от желания

и стремления региональных властей помогать бизнесу, от консолидации бизнес-сообщества на местах.

По поводу помощи «здесь и сейчас», о которой вы говорите, так стратегия и призвана помочь предпринимателям в реальном времени. Документ должен охватывать такие направления государственной политики, как легализация предпринимательской деятельности, встраивание малых и средних предприятий в технологические цепочки государственных компаний, обновление системы финансово-кредитной поддержки МСП, формирование эффективной инфраструктуры поддержки малого бизнеса.



Кроме того, документ вводит систему ответственности за достижение поставленных целей со стороны должностных лиц в федеральных органах исполнительной власти и органах исполнительной власти субъектов РФ. Что это, как не реальная помощь бизнесу?! Главное, повторюсь, — не упустить никаких деталей при окончательном согласовании документа.

Как мы знаем, на днях Минэкономразвития России направило доработанный вариант стратегии развития МСП и план ее реализации в Правительство РФ. Наши предложения в этом документе учтены достаточно полно. Теперь будем следить за дальнейшей судьбой стратегии.

— Какими вам видятся особые механизмы поддержки социального предпринимательства? Что можно было бы добавить к уже имеющимся формам?

— Во всем мире уделяется огромное значение этому виду бизнеса. Социальное предпринимательство — важный элемент рыночной экономики. Это, если хотите, новый уровень, новое слово в бизнесе. Сфера интересов социального предпринимателя лежит где-то на пересечении бизнеса и благотворительности, деловой активности и социальной ответственности. Но все же это именно коммерческая деятельность, прибыль от которой реинвестируется, а не распределяется между акционерами предприятия. Она направляется на решение таких острых вопросов, как социальная незащищенность, безработица, защита окружающей среды, права человека и т.д. То есть это реальная помощь государству и новый подход к реализации личного предпринимательского потенциала.

Во всех регионах, конечно, дела с развитием социального предпринимательства обстоят по-разному. Опять-таки все зависит от отношения

муниципальных и региональных властей, поскольку социальные проекты не приносят прибыли и нуждаются в государственных дотациях. В проекте той стратегии, которую мы уже обсуждали, механизмы поддержки социального предпринимательства прописаны конкретно: это прежде всего снятие ограничений для вхождения новых компаний на рынок социальных услуг и формирование системы преференций и мер их поддержки. А для повышения адресности поддержки предстоит уточнить сферы, в которых может осуществляться деятельность, отнесенная к социальному предпринимательству, установить критерии отнесения хозяйствующих субъектов к такой форме бизнеса.

— Каким образом можно обеспечить более комфортное участие малых и микропредприятий в госзакупках с учетом того, что многие из них не знают о возможностях, которые уже есть?

— Вы, конечно, знаете, что у нас действует ФЗ № 223, который призван обеспечить единое экономическое пространство для всех юридических лиц, участвующих в закупках. Главное — не лениться, привлекать юристов, читать законы, больше узнавать о своих правах в этой сфере.

В проекте стратегии этой теме отводится достаточно места. К примеру, указано, что расширению доступа малых и средних предприятий к закупкам товаров, работ, услуг для государственных и муниципальных нужд будут способствовать меры по совершенствованию законодательства РФ по контрактной системе.

А для более успешного встраивания малых и средних предприятий в производственные цепочки, я уверен, будут обеспечены прозрачность закупок товаров и услуг, постепенное наращивание обязательной квоты по закупкам у МСП (с 18% в 2016 году

до как минимум 25% с 2018 года) и т.д. Если все это грамотно воплотить в жизнь, то степень участия малого бизнеса в госзакупках значительно повысится.

— О частном. Как можно обеспечить «мультиформатность» мест торговли, если администрации муниципальных образований зачастую играют на стороне федеральных торговых сетей, видя в них инвесторов, налогоплательщиков, помощников в благоустройстве территории и т.п.?

— О необходимости развития многоформатной торговли говорили и председатель Правительства РФ Дмитрий Медведев, и министр промышленности и торговли России Денис Мантуров. А уж сколько копий сломано «ОПОРОЙ» в боях за право на жизнь для нестационарной торговли! Наша позиция давно и хорошо известна. Безусловно, эта сфера торговли нуждается в четком законодательном регулировании на федеральном уровне. Увы, в ряде регионов власти серьезно усложнили жизнь предпринимателям из сферы нестационарной торговли. Хороший пример Москвы, где власти разработали новую схему размещения нестационарных объектов, которые должны иметь общий внешний облик и не мешать движению транспорта и пешеходов. В результате, количество таких объектов сократилось до 7,7 тыс. единиц. Стоимость новых ларьков, соответствующих требованиям, составила около 300 тыс. рублей, а палатки с полным набором оборудования — около 500 тыс. рублей. Для многих предпринимателей эти условия оказались неподъемными, и люди закрыли бизнес.

В стратегии, которую мы с вами сегодня обсуждаем, «мультиформатность» нашла свое отражение. Документ поддерживает развитие

многоформатной торговой инфраструктурой потребительских рынков и создание необходимых условий для развития торговли в России. Достичь этого можно, только имея соответствующую законодательную базу.

— В проекте обсуждаемой стратегии выделяется как особый сегмент (и один из приоритетов в развитии малого бизнеса страны) «высокотехнологическое предпринимательство». Как, на ваш взгляд, могут справиться с этой задачей региональные власти и бизнес?

— Безусловно, будущее предпринимательства — именно за развитием инновационного сегмента экономики. А малое наукоемкое предпринимательство может уже в ближайшей перспективе стать основным разработчиком продуктовых линеек для

крупных компаний, создателем новых высокотехнологичных производств.

Для развития данного направления будет продолжено создание специализированной инфраструктуры поддержки. Это региональные центры инжиниринга, центры прототипирования, центры сертификации, стандартизации и испытаний. И, конечно, этот процесс не сдвинуть с мертвой точки без заинтересованного участия региональных властей.

— Как будут использоваться вашей общественной организацией данные обследования малого бизнеса, которые проводит в этом году Росстат? В чем отличие работы «ОПОРЫ» в исследовании настроений, бытующих в предпринимательской среде, от того, что делают официальные органы статистики?

— В каком-то смысле и обследования Росстата, и исследования «ОПОРЫ» преследуют схожие цели: собрать общественно полезную информацию и донести ее до всех заинтересованных сторон. И в том и в другом случае это организованный по единой программе сбор, сводка и анализ данных о социально-экономических, демографических и других явлениях и процессах общественной жизни в государстве. Но есть и свои нюансы. Росстат больше апеллирует к цифрам, а наши исследования — к настроением бизнеса. Мы уверены, что знать о «самочувствии» предпринимателей не менее важно, чем о технических показателях. И хотя в своей работе мы зачастую опираемся на данные Росстата, надо помнить о том, что цифры без правильной интерпретации и анализа так и остаются цифрами. **Р**



Председатель Вологодского отделения «ОПОРЫ РОССИИ» Алексей ЛОГАНЦОВ:

— На форуме «Малый бизнес — национальная идея?» наша делегация также участвовала в дискуссиях и выработке консолидированных предложений, исходящих от бизнес-сообщества. Полагаю, региональное отделение приложит все усилия, чтобы продвинуть эти предложения и идеи на местном уровне. На мой взгляд, потребность в стратегическом видении перспектив развития малого и среднего предпринимательства назрела давно. В нашем регионе долгосрочные планы и ориентиры в сфере поддержки малого бизнеса должны найти отражение в «Стратегии социально-экономического развития Вологодской области до 2030 года», разработка которой

ведется в настоящее время. Представители регионального отделения «ОПОРЫ РОССИИ» принимают участие в этой работе. В частности, идет выработка предложений по критериям оценки деятельности чиновников. Уверен, предприниматели смогут найти общий язык с представителями профильных органов власти, и «Стратегия-2030» станет прочной основой для развития не только малых предприятий, но и всей региональной экономики.

Председатель комитета по женскому предпринимательству Вологодского отделения «ОПОРЫ РОССИИ» Наталья АНТИПИНА:

— Во время «круглого стола» по женскому предпринимательству в рамках Всероссийского предпринимательского форума «ОПОРЫ РОССИИ» были презентованы результаты исследования женской предпринимательской активности. По итогам данного исследования на рынке России доля женского предпринимательства в сегменте малого и среднего бизнеса составляет лишь 27%. Но именно женское предпринимательство позволяет сочетать бизнес и благотворительность, деловую активность и социальную ответственность. Были приведены примеры таких бизнесов, где женщины-предприниматели оказались весьма успешны.

На форуме был выдвинут ряд задач, посредством которых необходимо вести разработки механизмов стимулирования развития женского предпринимательства: финансовых (материнский капитал на старт бизнеса, субсидирование социальных проектов, специальные программы микрофинансирования, налоговые льготы) и нефинансовых (реализация образовательных федеральных программ).

Радостно осознавать, что комитет по женскому предпринимательству «ОПОРЫ РОССИИ», который создан менее года назад, уже ведет активную деятельность в этом направлении, курируя различные программы поддержки. Поэтому в этом смысле начинающим женщинам-предпринимателям есть куда обратиться за помощью. А недавно был создан комитет по женскому предпринимательству при региональном отделении «ОПОРЫ».



ПОПОЛНЕНИЕ
ОБОРОТНЫХ
СРЕДСТВ

ОВЕРДРАФТ

КРЕДИТЫ
МАЛОМУ БИЗНЕСУ

ИНВЕСТИЦИОННЫЕ
ЦЕЛИ

(в т.ч. на приобретение
техники и оборудования)

ОБЕСПЕЧЕНИЕ
ЗАЯВКИ
В КОНКУРСЕ
(АУКЦИОНЕ)

(8172) 59-00-00

www.promenergobank.ru

АО «Промэнергобанк». Лицензия ЦБ РФ № 2728 от 22.05.2015. Реклама.

РЭЦ: ВСЯ ПОМОЩЬ ЭКСПОРТЕРУ В «ЕДИНОМ ОКНЕ»

ТЕКСТ: АЛЕКСАНДР ИЛЬЧЕВ

Более полугодя прошло с момента создания Российского экспортного центра (РЭЦ), который оказывает различные услуги компаниям, ориентированным на внешние рынки. Об особенностях ведения экспортного бизнеса в условиях санкций и новых инструментах сопровождения нам рассказал директор по поддержке экспортной деятельности Сергей КОЛДАЕВ.

— Сергей Васильевич, различные программы поддержки экспортеров в России действуют давно. Глубоко погружены в эту тему торгово-промышленные палаты, свой вклад вносят торгпредства. По всему выходит, что ваша организация перехватывает эти начинания.

— Отнюдь нет. Центр никоим образом не дублирует деятельность ведомств, поддерживающих российского экспортера по различным направлениям. Функция РЭЦ заключается в том, чтобы консолидировать имеющиеся возможности в формате «единого окна». Мы работаем в тесном сотрудничестве с существующей инфраструктурой поддержки экспорта — Минэкономразвития, Минпромторгом, Минфином, Минсельхозом, отделениями торгово-промышленных палат, региональными центрами поддержки и интегрированными центрами. И если экспортер сомневается, куда именно обратиться, ему стоит смело обращаться в РЭЦ, где он гарантированно получит поддержку на бесплатной основе.

Что касается деятельности российских торгпредств, то их функционал ограничен, в том числе юридически, и не позволяет им работать на коммерческой основе. Поэтому РЭЦ сейчас проводит подготовительную работу по созданию торговых домов при торговых представительствах.

— В таком случае поясните, пожалуйста, в чем будет заключаться функционал ваших зарубежных представительств?

— Основная идея торгового дома — расширить возможности по поддержке российских экспортеров. Речь идет и о поддержке конкретных проектов, об организации бизнес-миссий, поиске иностранных покупателей, переговорной поддержке и многом другом. В планах развития российских торговых домов — предоставление резидентам дома льготных условий по организации постоянных торговых экспозиций, создание виртуальных офисов, сервисных центров и так далее.

Первые торговые дома будут открыты в Иране, Таджикистане, Китае, Вьетнаме, Аргентине. Эти страны чаще всего фигурируют в планах поддержки наших клиентов. Ожидается, что торговые дома начнут работу уже с середины 2016 года. На первом этапе будут проведены анализ экономической ситуации в стране и выявление запросов местного бизнеса. Это позволит определить приоритетные товары для экспорта в страну пребывания.

— Планирует ли РЭЦ создавать российские региональные представительства?

— Поскольку около 85% объемов сырьевого экспорта обеспечивается за счет региональных экспортеров (данные ФТС. — *Прим. ред.*), нами разработана большая программа поддержки местных экспортеров.

На первом этапе работа Центра в регионах будет выстраиваться с опорой на существующую инфраструктуру поддержки экспорта в регионах. Например, в Вологодской области функции представительства

ства может взять на себя Региональный центр поддержки предпринимательства — РЦПП.

Далее предполагается три модели работы. Во-первых, удаленное взаимодействие с регионом через региональных менеджеров, находящихся в головном офисе в Москве. Их задача — обеспечить устойчивый поток клиентов с потенциальными экспортными проектами. Во-вторых, работа через представительства, которые могут быть открыты на базе региональных организаций поддержки экспорта. Третья модель подразумевает поддержку экспорта через региональные филиалы. Решение об открытии представительств и филиалов будет приниматься по итогам работы в формате удаленного присутствия с учетом масштаба и устойчивости регионального спроса.

— Насколько известно, в активах РЭЦ насчитывается две структуры, отвечающие за финансовый блок поддержки: Росэксимбанк и ЭКСАР. Чем конкретно они намерены заниматься?

— Да, действительно, группа Российского экспортного центра сегодня включает в себя ЭКСАР и Росэксимбанк. Решение объединить все структуры, оказывающие поддержку экспортерам в рамках единого корпоративного контура, было принято для полноценного функционирования «единого окна» для экспортеров.

ЭКСАР существует уже более четырех лет и занимается страхованием экспортных кредитов и инвестиций. Только за 2015 год агентство заключило 231 договор страхования и перестрахования на общую сумму поддержанного экспорта 6,57 млрд долл. США. По сравнению с 2014 годом рост составил 68%. В 2014—2015 годах экспортерами ЭКСАР было проведено более 230 экспортных мероприятий в 18 регионах России. Также РЭЦ провел собственные региональные мероприятия в десятке субъектов РФ.

Что касается Росэксимбанка, то он отвечает за кредитную поддержку экспорта. В 2015 году банком был сформирован потенциальный спрос со стороны экспортеров и иностранных покупателей в объеме порядка 100 млрд руб. За год в банк поступило обращений более чем от 100 уникальных экспортеров и



Наибольший интерес для клиентов Росэксимбанка представляет программа поддержки экспорта высокотехнологичной продукции. До конца 2016 года банк планирует выйти на показатели на уровне 150 млрд руб. по финансированию таких контрактов.

и иностранных покупателей, при этом пик обращений пришелся на второе полугодие. Наибольший интерес для клиентов банка представляла программа поддержки экспорта высокотехнологичной продукции (ВТП). До конца 2016 года банк планирует выйти на показатели на уровне 150 млрд руб. по финансированию экспортных контрактов, что составит примерно 5—7% рынка РФ.

— От общего перейдем к частному. Одним из важных направлений деятельности РЭЦ

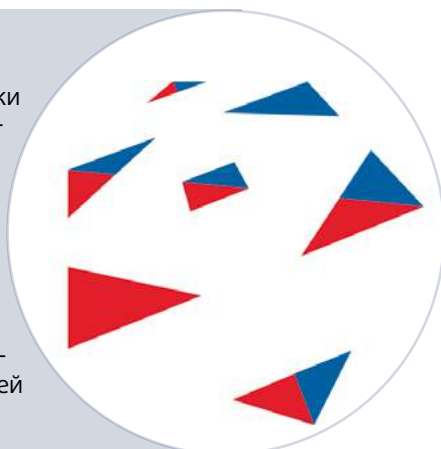
является помощь экспортерам по защите интеллектуальной собственности. С чем это связано?

— За последние десятилетия эта тема для нашей страны стала крайне актуальной. Когда был «железный занавес», отечественному производителю не приходилось задумываться, что произведенные у нас товары являются чужь-то собственностью, которую необходимо защищать. Но в мире проблема с нарушением исключительных прав стоит достаточно остро.

Наша справка

АО «Российский экспортный центр» — государственный институт поддержки экспорта, созданный в структуре Внешэкономбанка при поддержке Правительства РФ. 29 июня 2015 года Президентом были подписаны поправки в Федеральный закон № 82 «О банке развития». Центр представляет собой «единое окно» для работы с экспортерами в области финансовых и нефинансовых мер поддержки включая взаимодействие с профильными министерствами и ведомствами.

10 декабря 2015 года Российский экспортный центр стал единственным акционером АО «ЭКСАР». Процесс интеграции корпоративного контура организаций группы Внешэкономбанка, необходимый для окончательного формирования концепции «единого окна», будет завершен в 2016 году с передачей в собственность РЭЦ 100% акций АО «Росэксимбанк».



Российский экспортный центр

НЕФИНАНСОВЫЕ УСЛУГИ:

- предоставление информации об общем порядке экспортных операций, информация о внешних рынках, помощь в поиске партнеров;
- помощь в структурировании экспортного проекта;
- переговорная поддержка, помощь в оформлении экспортного контракта;
- поддержка прохождения отдельных экспортных процедур;
- помощь и консультации по процедурам завершения экспортного контракта;
- выявление и поиск решений по улучшению условий ведения экспортной деятельности;
- обучение экспортеров в рамках образовательных проектов.

ФИНАНСОВЫЕ УСЛУГИ:

- кредитование;
- страховая поддержка;
- предоставление государственных гарантий.



По оценке американского бизнес-сообщества, потери владельцев авторских и смежных прав во всем мире в год оцениваются в два млрд долл.

Поэтому РЭЦ совместно с Минэкономразвития России и Фондом патентования МГУ ведет работу по созданию механизма возмещения затрат, связанных с регистрацией на внешних рынках объектов интеллектуальной собственности российских производителей и экспортеров.

В 2016 году планируется создание в структуре РЭЦ Фонда зарубежного патентования, в задачи которого войдут консультирование по вопросам подачи международных и национальных заявок, подготовка международных заявок РСТ и национальных заявок в зарубежные страны, получение справедливого вознаграждения за использование результатов интеллектуальной деятельности, созданных в России.

— **РЭЦ занимается также поиском зарубежных партнеров для потенциальных российских экспортеров. Каким образом осуществляется эта функция?**

— Поиск контрагентов — одна из наиболее востребованных услуг Российского экспортного центра. Деятельность экспертов, отвечающих за это направление, осуществляется через развитие внешней инфраструктуры — торговых домов на базе торгпредств. А пока нами используются те наработки, которые появились в результате выставочной деятельности и бизнес-мис-

сий. Также активную поддержку оказывают торговые представительства России за рубежом и российские интегрированные центры.

— **В конце прошлого года РЭЦ и Минпромторг заключили соглашение, в котором утвержден порядок взаимодействия сторон по вопросам поддержки экспорта. Какова суть этого документа?**

— Данный документ отражает основные направления нашего взаимодействия. К таковым относятся создание и развитие инструментов поддержки промышленного экспорта, совместная работа по вопросам патентования и адаптации российской продукции на зарубежных рынках, проведение исследований, направленных на изучение барьеров в экспортной деятельности, совершенствование регуляторики в области экспорта и многое другое.

Кроме того, в документе подробно раскрыт вопрос участия Российского экспортного центра в работе Межведомственной комиссии по выставочно-ярмарочной деятельности. Наш центр сможет аккумулировать предложения экспортеров по отраслевым и страновым выставочным площадкам. Полученные данные позволят формировать перечень зарубежных выставок и ярмарок, на которых будут организованы коллективные российские экспозиции, частично финансируемые за счет федерального бюджета.

— **И последний вопрос. Сергей Васильевич, чем вы можете объяснить тот факт, что в декабре прошлого года Вологда стала местом проведения Международной конференции экспортеров?**

— За время существования РЭЦ мы приняли участие в 25 региональных форумах и отметили, что наиболее эффективные встречи проходят в регионах с развитой промышленностью, где доля экспорта в обрабатывающих отраслях выше среднего по России. Таким регионом как раз и является Вологодская область. В 2015 году местные предприятия еще в июне 2015 года экспортировали за границу 80% от запланированных показателей на общую сумму 9,7 млрд руб. У вологодских экспортеров есть налаженные связи с Германией, Финляндией, Белоруссией, Болгарией, Арменией, Казахстаном...

Если говорить о впечатлениях от вологодского форума, то я бы хотел выделить проактивный настрой губернатора, который способствует развитию местных производств. И главное, что, на мой взгляд, удалось, — это приоткрыть участникам конференции горизонт новых возможностей, рассказав потенциальным и реальным экспортерам о новых инструментах государственной поддержки, позволяющих им в короткие сроки решать возникающие вопросы. **66**

3 ПРОСТЫХ ШАГА

ДЛЯ ПОЛУЧЕНИЯ КРЕДИТА АО «ПРОМЭНЕРГОБАНК» НА РАЗВИТИЕ БИЗНЕСА

1-2 ДНЯ

ЗАЯВКА И ПОДАЧА ДОКУМЕНТОВ

Для первичной оценки достаточно минимума документов: бухгалтерского баланса и отчета о финансовых результатах, информации о собственниках и возможном обеспечении. На основании представленной информации специалисты АО «Промэнергобанк» проведут анализ бизнеса и подскажут, на каких условиях возможно получить кредит. Когда предварительное одобрение получено, можно смело собирать полный пакет документов.



5 ДНЕЙ

РАССМОТРЕНИЕ ЗАЯВКИ

После представления полного комплекта необходимых документов рассмотрение заявки и принятие окончательного решения занимает до пяти рабочих дней.



2 ДНЯ

ЗАКЛЮЧЕНИЕ СДЕЛКИ

После вынесения положительного решения АО «Промэнергобанк» за два рабочих дня готовит кредитно-обеспечительную документацию, заключает сделку с клиентом и переводит кредитные средства на расчетный счет клиента*.



* Срок предоставления кредитных средств может быть увеличен в зависимости от индивидуальной структуры сделки.



ПРОМЭНЕРГОБАНК

Промышленный Энергетический Банк

(8172) 59-00-00

www.promenergobank.ru

АО «Промэнергобанк». Лицензия ЦБ РФ № 2728 от 22.05.2015. Реклама.

РАБОТА НА РЕЗУЛЬТАТ

ТЕКСТ: ЕКАТЕРИНА БЕЛЫХ. ФОТО ИЗ ЛИЧНОГО АРХИВА

В минувшем году на заседании Государственного совета в Кремле, на котором рассматривался комплекс мер по поддержке предпринимательства, Президент страны В. В. Путин отметил: «Создание благоприятной деловой среды в каждом регионе и муниципалитете по всей России является ключевым условием для развития малого и среднего бизнеса».

Свое видение развития бизнеса города Вологды представила директор МБУ «Центр содействия развитию предпринимательства и туризма» **Мария Варзинова**. Пожалуй, сейчас Центр как никогда открыт для новых серьезных проектов, готов для диалога не только с местными предпринимателями, но и зарубежными партнерами, может предложить всестороннюю поддержку в реализации привлекательных бизнес-идей.

— **Мария Анатольевна, насколько востребованы услуги Центра, нуждается ли бизнес Вологды в поддержке?**

— Малый и средний бизнес чувствителен к переменам в экономике. Каждый месяц к нам обращается около трехсот человек по самому широкому спектру вопросов. Сейчас для развития бизнеса создано много инструментов, действует большое количество федеральных, региональных и муниципальных программ. Для нас очень важно научить предпринимателей грамотно ими пользоваться.

— **Какова главная цель Центра?**

— Центр — первая городская организация инфраструктурной поддержки начинающих и действующих предпринимателей, созданная администрацией Вологды. Наши задачи мы видим в увеличении количества субъектов малого и среднего бизнеса, появлении в этом секторе новых рабочих мест. Создание максимально комфортных условий для бизнеса позволит в полной мере реализовать потенциал вологодских предпринимателей.

— **А что вы можете сказать о современном предпринимателе?**

— В Вологде работают ответственные, талантливые, активные предприниматели. Несмотря на сложности они уверенно занимают свои ниши в экономике, осваивают новые технологии производства, продукцию и рынки сбыта. Более того, мы часто обращаемся к пред-



принимателям с просьбой выступить в качестве экспертов на наших мероприятиях. К примеру, в Школе экспорта практическим опытом работы с зарубежными партнерами делились представители действующих предприятий-экспортеров.

— **Мария Анатольевна, расскажите о направлениях работы Центра.**

— Структурными подразделениями нашего учреждения являются Центр персональных компетенций, Центр экспорта, Образовательный центр и Центр социального пред-

принимательства. Цели и функции каждого из них четко обозначены.

Так, например, Центр персональных компетенций нацелен на развитие личной эффективности и повышение уровня профессиональных знаний и навыков слушателей. Этим центром реализуется несколько больших проектов. Среди них — «Лаборатория успеха»: цикл бизнес-тренингов по основам менеджмента, управлению персоналом, техникам активных продаж, ведению переговоров и др.

Проект «Финансовая грамотность» разработан как для предпри-

нимателей, так и для населения. Вологжане получают дополнительные знания и навыки по формированию личного бюджета, достижению финансовой стабильности, разбираются в тенденциях развития микро- и макроэкономики.

Ежеквартально мы проводим «Школу начинающего предпринимателя». В декабре 2015 года 47 потенциальных предпринимателей Вологды прошли поэтапное обучение тому, как грамотно реализовать бизнес-идею, зарегистрировать бизнес, правильно подобрать персонал, решить финансовые, юридические и другие вопросы.

Стоит отметить, аудитория участников наших проектов постоянно увеличивается. Только за две недели января 2016 года общее количество слушателей курсов составило более двухсот человек. Для нас это свидетельство актуальности заданных тем, а также подтверждение качества представляемой информации.

— **А в чем суть Образовательного центра?**

— Еженедельно мы проводим три—пять обучающих мероприятий для предпринимателей. Мастер-классы и семинары рассчитаны на собственников, руководителей и сотрудников компаний. Тематика разнообразна: судебная практика, управление дебиторской задолженностью, участие в госзакупках, возможности участия в программах государственной финансовой поддержки и другое. Также в Центре на регулярной основе практикуются индивидуальные консультации предпринимателей по финансовым, юридическим, маркетинговым вопросам, вопросам открытия собственного дела, участия в государственных и муниципальных закупках.

— **Мария Анатольевна, вы обозначили в структуре организации также Центр экспорта. Востребованы ли его услуги?**

— Линейка услуг Центра экспорта сформирована так, чтобы экспортеры на каждом этапе своей работы могли получить комплексную поддержку начиная от первичных консультаций и заканчивая содействием в организации поставок на межрегиональные и зарубежные рынки. Несмотря на существующий в области достаточно развитый блок по поддержке внешнеэкономической

Степан ТКАЧУК, уполномоченный по защите прав предпринимателей в Вологодской области:

— С городским «Центром содействия развитию предпринимательства и туризма» мы работаем в тесном сотрудничестве, вместе анализируем проблемы предпринимателей, препятствующие развитию их бизнеса.

Уверен, что только совместными усилиями мы можем решить задачи, связанные с улучшением делового климата в регионе, защитой интересов бизнеса, формированием и реализацией государственной и региональной политики в области развития предпринимательской деятельности.

Артем БОГОМОЛОВ, директор ООО «Артиль»:

— Наша компания специализируется на производстве и продаже столовых изделий, а также различных пиломатериалов по всей России. С «Центром содействия развитию предпринимательства и туризма» мы сотрудничаем уже более года. За это время сотрудники Центра оказали нам существенную информационную помощь и поддержку, а в конце 2015 года организовали участие сотрудников нашей компании в значимом мероприятии — III международной конференции «Внешнеэкономическая деятельность как фактор эффективного развития малых и средних предприятий в субъектах РФ». Выражаем нашу глубокую благодарность за проделанную работу и надеемся на дальнейшее эффективное сотрудничество.

Людмила ЖУКОВА, генеральный директор НЧОУ ДПО «Институт переподготовки и повышения квалификации»:

— Я принимала участие в семинаре на тему «Управление дебиторской задолженностью, или Как сэкономить во время кризиса: взыскание задолженности без затрат на юриста», организованном городским Центром содействия развитию предпринимательства и туризма.

Сложные вопросы взыскания дебиторской задолженности рассмотрены в доступной форме, емко подтверждены примерами из личной судебной практики преподавателя. Получены рекомендации по оформлению договоров с клиентами для защиты интересов организации. Все, что услышала, было очень интересно и своевременно. С удовольствием приму участие в других семинарах.


деятельности экспортеров в наш Центр все чаще обращаются предприниматели из районов, которые планируют реализовать свои проекты на территории города.

— **А с некоммерческими организациями сотрудничаете?**

— Наш Центр заинтересован в развитии такого направления, как социальное предпринимательство. Мы работаем как с некоммерческими, так и с коммерческими организациями, результатом деятельности которых является решение важных социальных проблем. Особое внимание мы уделяем предпринимателям, имеющим ограниченные возможности здоровья, а также людям пенсионного возраста.

— **Мария Анатольевна, успехи Центра очевидны. Согласны ли**

вы, что коллектив является залогом успеха компании?

— Могу сказать, что с коллективом мне очень повезло. Восемь человек, работающих в Центре, безусловно, являются профессионалами своего дела и так же, как и я, ориентированы на высокие результаты. Нас всех объединяют глубокое уважение к бизнесу и желание принести пользу обществу. 

МБУ «Центр содействия развитию предпринимательства и туризма»:

г. Вологда, ул. Козленская, 6, оф. 103, 105-107.

Контактные телефоны:

(8172) 72-87-33, 72-05-76,

728733@mail.ru



Директор Вологодского филиала
ОАО «Вологдаэнергосбыт»
Андрей Борисович Бахтенко.

ПО ЗАСЛУГАМ И РАСЧЕТ

ТЕКСТ: ЕЛЕНА ГУБИНА. ФОТО: МАРИНА МУРЗИНА

С 1 января вступил в силу ряд изменений в законодательстве в сфере электроэнергетики и ЖКХ. Мы обратились к руководству гарантирующего поставщика электроэнергии — ОАО «Вологдаэнергосбыт», чтобы выяснить, как предприниматели могут избежать лишних трат в непростой для экономики период и в новых юридических реалиях.

В частности, речь идет о ФЗ № 307 «О внесении изменений в отдельные законодательные акты РФ в связи с укреплением платежной дисциплины потребителей энергетических ресурсов». «Сразу отмечу, добросовестным руководителям и собственникам предприятий не о чем беспокоиться. Нововведения затронут неплательщиков и направлены на борьбу с мошенническими схемами, которые применяли некоторые недобросовестные потребители», — говорит директор Вологодского филиала ОАО «Вологдаэнергосбыт» Андрей Бахтенко.

Чем больше задолжал, тем больше придется оплачивать

Существенные изменения произошли в порядке начисления пени за просрочку платежей. Принцип действия поправок: чем больше задолжал, тем больше придется оплачивать. Так, пени за просрочку платежей за энергоресурсы для управляющих компаний, тепло- и водоснабжающих предприятий выросли в два раза — с 1/300 до 1/170 ставки рефинансирования ЦБ, а начиная с четвертого месяца долга — до 1/130. Для прочих потреби-

телей с первого дня просрочки применяется ставка 1/130.

Для предприятий с большим потреблением электроэнергии долги копиться станет совсем невыгодно: если задержка больше трех месяцев, то неустойка вырастет почти в два с лишним раза.

Для неотключаемых потребителей электроэнергии вводится обязанность предоставлять обеспечение исполнения обязательств по оплате поставляемого ресурса, в том числе в виде банковской гарантии. Перечень неотключаемых объектов должен ежегодно утверждаться

губернаторами регионов. Также такие гарантии будут предоставляться арендаторами при передаче им в аренду жизнеобеспечивающего имущества (котельных, объектов водоснабжения).

Кроме того, устанавливается административная ответственность за непредоставление обеспечения исполнения обязательств по оплате электроэнергии. Штрафы для юрлиц составят от 100 до 300 тыс. руб., а должностные лица, помимо штрафа, могут быть дисквалифицированы на срок от двух до трех лет.

Также новым законом предусмотрена административная ответственность потребителей за отсутствие актов согласования аварийной брони (предел, до которого можно ограничивать энергоснабжение предприятия) и ответственность сетевых организаций за отказ от введения ограничения энергоснабжения должников.

Еще одно новшество: увеличивается административная ответственность за самовольное подключение к электросетям. Штраф для физических лиц вырастет с 3–4 до 10–15 тыс. руб., для должностных лиц — с 6–8 до 30–80 тыс. руб., юридических лиц — с 60–80 до 100–200 тыс. руб.

Договоры — в порядок

Отдельные положения договоров купли-продажи электроэнергии, действие которых, как и закона № 307, начинается с 1 января 2016 года, также изменились. Вологдаэнергосбыт предлагает согласовать все произошедшие в законодательстве изменения и переформировать документы либо заключить новый договор тем, кто еще этого не сделал. Типовые формы договоров размещены в свободном доступе на официальном сайте компании.

Можно заключить договор купли-продажи электроэнергии с Вологдаэнергосбытом (электроэнергия — товар Вологдаэнергосбыта) и отдельно договор на оказание услуг по передаче электроэнергии — с сетевой организацией.

Практика разделения договоров поддержана руководством области, в частности, бюджетным организациям рекомендовано заключать два договора: купли-продажи и на оказание услуг по передаче электроэнергии. Важно, что потребитель вправе выбирать контрагента, а сетевая компания и гарантирующий

поставщик обязаны подписать с ним договор.

Тарифное меню

Сэкономить на оплате электроэнергии можно, выбрав выгодный вариант расчета (ценовую категорию).

При отсутствии ограничений, предусмотренных законодательством, потребитель может выбрать тариф на услугу по передаче электроэнергии (одноставочный или двухставочный), а исходя из выбранного тарифа на передачу — наиболее выгодную для него ценовую категорию для расчетов за электроэнергию: рассчитываться в целом за расчетный период (ценовая категория № 1), перейти на расчеты по зонам суток, используя зонные тарифы (ценовая категория № 2), или осуществлять почасовые расчеты за электроэнергию (ценовые категории № 3–6).

Как оценить, какая ценовая категория выгоднее? Для сравнительного расчета необходимо знать объемы потребления электроэнергии по зонам суток, почасовые объемы потребления за месяц и цены на электроэнергию (мощность) для интересующих ценовых категорий.

Для того чтобы получить объемы потребления электроэнергии по каждому часу суток, необходимо установить соответствующий счетчик, который фиксирует и хранит такие данные. Для получения информации по зонам суток достаточно установить многотарифный счетчик, обеспечивающий возможность учета электроэнер-

гии по зонам суток. Цены для всех категорий ежемесячно публикуются на сайте Вологдаэнергосбыта. Через месяц можно получить необходимые данные для сравнительного расчета стоимости электроэнергии по различным ценовым категориям.

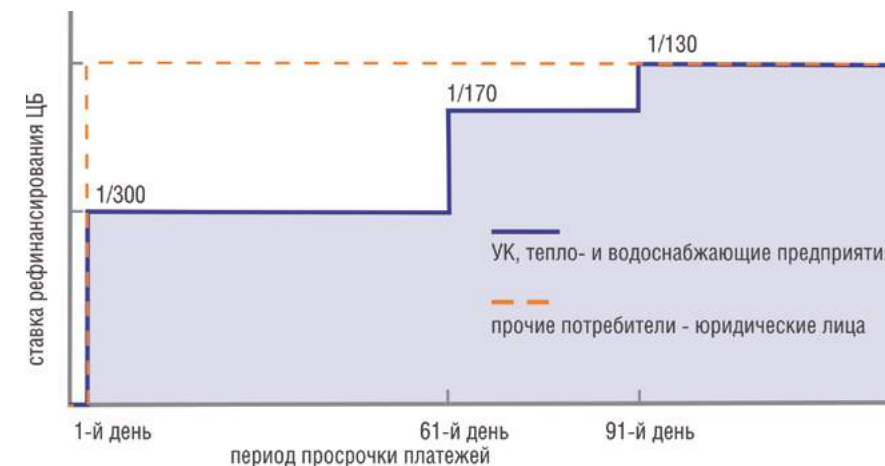
«В принципе даже без расчетов можно предположить, что, например, для потребителя с равномерным потреблением электроэнергии в течение суток, скорее всего, 4-я или 6-я ценовые категории будут выгоднее. А для потребителя с преимущественно ночным характером работы (пекарни, ночные клубы) будет выгодна вторая ценовая категория, когда расчеты ведутся по двум (день и ночь) или трем зонам суток (пик, полупик и ночь). В данном случае ночью электроэнергия дешевле, однако в пиковые часы значительно дороже», — объясняет Андрей Бахтенко.

Цены для всех ценовых категорий ежемесячно публикуются на сайте Вологдаэнергосбыта.

Если в первой и второй ценовых категориях расчеты производятся только за электрическую энергию (в цене предусмотрена и оплата мощности), то расчеты по остальным категориям осуществляются как за электрическую энергию, так и за мощность. При этом цена на электроэнергию значительно ниже, чем в первой или второй ценовой категории, поскольку мощность оплачивается как отдельный товар.

Третья и четвертая ценовые категории подходят для объемов покупки электроэнергии (мощности), в отношении которых осу-

Вологдаэнергосбыт предупреждает: пени за просрочку платежей увеличились



ществляется почасовой учет, но нет почасового планирования. Пятая и шестая категории — для тех предприятий, которые ведут почасовое планирование и учет. То есть нужно планировать свое потребление на месяц по каждому часу и направлять эти данные поставщику заранее.

Если в третьей и четвертой ценовых категориях расчеты ведутся за фактические объемы потребления электроэнергии, то в пятой и шестой потребитель оплачивает еще и стоимость отклонений. При этом цена, применяемая к фактическим объемам, для пятой и шестой ценовых категорий ниже, чем для третьей и четвертой. Следовательно, если планировать свое часовое потребление грамотно, можно снизить свои затраты.

Ценовую категорию можно менять в рамках выбранного тарифа на услуги по передаче электроэнергии, уведомив поставщика электроэнергии заранее. Изменение варианта тарифа на услугу по передаче возможно один раз в год в течение месяца с даты установления тарифов на услуги по передаче электрической энергии в субъекте РФ. Кстати, зонные тарифы есть и для населения. Тариф «день-ночь» имеет смысл рассмотреть собственникам коттеджей с электроотоплением, «теплыми полами», мощными водонагревателями — энергоемким оборудованием, которое может работать ночью.

Отключить нельзя помиловать

В последнее время предприняты и другие меры, которые привели к снижению платежей либо упорядочили расчеты. Например, исключен эффект «сальдирования» мощности. Раньше каждый потребитель оплачивал свой собственный пик потребления, а сейчас — свою составляющую в общем пике региона. Кроме того, введена дифференциация сбытовой надбавки в зависимости от величины максимальной мощности.

От потребителя требуются только своевременная оплата и показания приборов учета. К сожалению, должники есть, а общая сумма задолженности превысила два млрд руб.

Основная проблема — неотключаемые потребители (неотключаемые не по закону, а по статусу). «К сожалению, сегодня мы не видим поддержки прокуратуры в ситуа-

циях, когда речь идет о должниках, имеющих на балансе котельные, объекты водоснабжения. Практика складывается однобокая, уже шаблонная: отключать нельзя, потому что без горячей воды останутся жители и социальные учреждения. Но энергетики не уполномочены осуществлять социальные функции, наша задача — надежное энергоснабжение. Почему бы не посмотреть на ситуацию с другой стороны и обратить внимание не на действия поставщика, который прекратил поставлять должнику месяцами неоплачиваемый ресурс, а на бездействие руководителей и собственников предприятий, которые довели ситуацию до отключения электроэнергии. Это к вопросу о том, кто нарушает права граждан, добросовестно оплачива-

Должники есть, общая сумма задолженности превысила 2 млрд руб. Основная проблема – неотключаемые потребители, часто неотключаемые не по закону, а по статусу.

ющих услуги», — говорит Андрей Бахтенко.

Похожая ситуация, когда закон на стороне неплательщика, складывается и с управляющими компаниями. Деньги, оплаченные жильцами управляющим компаниям за энергоресурсы, не доходят до счетов ресурсоснабжающих организаций. Пока ресурсники пытаются вернуть средства через суды, УК успевают обанкротиться и, иногда даже не меняя названия, вновь появляются на рынке, снова начинают копить долги. Практика прямых расчетов населения с поставщиками электроэнергии, газа, тепла однозначно свидетельствует о том, что население платит достаточно добросовестно: при прямых расчетах сборы достигают 95—98%, а при расчетах через управляющие компании снижаются в разы. Например, долги управляющих компаний г. Вологды за электроэнергию только за один месяц — декабрь — выросли на 8 миллионов рублей, а в целом уже превышают сумму в 70 млн рублей.

Грамотный клиент — плюс для отрасли

В части взаимодействия ресурсопоставщиков, управляющих компаний, предприятий ЖКХ с населением в целом законодательные

новации также направлены на то, чтобы сделать отрасль клиентоориентированной, современной, комфортной и понятной для людей.

При этом правовая культура собственников жилых помещений у нас пока развита слабо. «Мы относительно недавно в масштабах истории России стали собственниками «своих» квадратных метров. И сейчас только учимся управлять этой собственностью, нести за нее ответственность, понимать проблемы и решать их», — говорит Андрей Бахтенко.

Например, для того чтобы снизить начисления за ОДН, нужно сначала осознать, что в соответствии с действующим законодательством не только квартира, но и весь дом от фундамента до крыши — это собственность жильцов. А собственность

подразумевает ответственность, ею надо заниматься. Прежде всего важно организовать хозяйственную деятельность в каждом доме и навести там порядок: ежемесячно фиксировать все показания, привести в порядок приборы учета, внутридомовые сети, пресечь несанкционированное подключение к электросетям. Заниматься этим должны управляющие компании, а контролировать — собственники, которые выбрали УК, поручили ей управление своим домом и платят за это деньги.

Сегодня свое недовольство жильцы часто направляют в адрес энергокомпании, основная задача которой — поставка ресурса в дом.

«Мы видим, что граждане часто не понимают, не знают законодательства, но мало кто из тех же контролирующих сферу ЖКХ организаций, ежедневно обрабатывающих массу заявлений, старается людей просвещать», — говорит Андрей Бахтенко. — У нас консультативный блок развит и совершенствуется. Это сеть центров клиентского обслуживания, контакт-центр, сайт, соцсети. Мы считаем, что грамотный потребитель отрасли выгоден. Это прежде всего точный учет ресурса, точные расчеты как в счетах граждан и юриции, так и между предприятиями отрасли». **Р**



1. Коллектив Вологодского филиала ОАО «Вологдаэнергосбыт» трудится для четырех тысяч юридических и более 190 тысяч физических лиц в Вологде и восьми центральных районах области. «Мы просто профессионально выполняем свою работу. Говорят, только тот, кто полюбит рутину, станет профессионалом. Ежедневно решается важная задача — обеспечить предприятия, организации, граждан электричеством в объемах, которые им нужны. Наша работа — делать жизнь вологжан светлее», — говорит Андрей Бахтенко.

2. Начальник сектора по работе с бытовыми потребителями Нелли Климова: «Грамотный потребитель выгоден отрасли».

3. В центре клиентского обслуживания на ул. Конева, 23, по отзывам клиентов, обстановка «как дома».

4. Специалисты сектора по договорной работе всегда ответят на вопросы клиентов. Также информация для юриции, в том числе о ценовых категориях, — на сайте volgdaenergobyt.ru

НАДЕЖНОСТЬ –

КЛЮЧЕВОЙ ФАКТОР ЗАЩИЩЕННОСТИ

ТЕКСТ: ИВАН СЕМЕНОВ. ФОТО ИЗ АРХИВА КОМПАНИИ

В кризис и бизнес, и отдельный человек становятся наиболее подвержены рискам. Повышается вероятность непредвиденных ситуаций, которые могут не только ввергнуть физическое или юридическое лицо в долги, но и лишит их всего, что выстраивалось годами. Как финансово защититься от проблем в сегодняшних непростых обстоятельствах? С этим вопросом мы обратились к директору Вологодского регионального филиала Страховой компании «Согласие» Евгению СТЕЛЬМАШЕНКО.

— Евгений Юрьевич, ситуация на страховом рынке России сегодня неоднозначная. Скажите, снижение темпов роста отрасли сможет каким-то образом отразиться на качестве страхования?

— В настоящее время мы наблюдаем сохранение положительной динамики страхового рынка: ожидаемый рост по итогам 2015 года составит 2,5%. Тем не менее рынок замедляется: по прогнозу на 2016 год, он должен увеличиться лишь на 1,4%.

Замедление темпов роста страховой отрасли — это закономерная ситуация при сокращающейся экономике. Новые финансовые условия заставляют людей анализировать, где можно снизить траты, и в первую очередь экономия касается тех вещей, которые считаются не самыми необходимыми.

Многие предприятия в первую очередь начинают сокращать именно страховые бюджеты: страхование имущества, добровольное медицинское страхование сотрудников. Отрицательное воздействие на спрос оказывает и сокращение кредитования бизнеса под залог страхуемого имущества.

Однако именно в кризис страхование актуально как никогда. Есть русская пословица: «Где тонко, там и рвется». По нашим наблюдениям, в кризисные периоды чаще выходят из строя агрегаты на предприятиях, увеличивается число краж имущества, происходят пожары и другие неприятные ситуации. В бизнесе при определенных обстоятельствах это может привести к остановке работы и даже к разорению, поскольку размер потенциального ущерба от страхового случая часто сопоставим со стоимостью всех активов.



Снижается и общее качество жизни населения. Медики в такие годы отмечают резкое ухудшение самочувствия людей, обострение хронических заболеваний. А это запланированные траты на лечение и постоянно дорожающие лекарства.

Поэтому экономия на страховании или полный отказ от него могут привести к губительным последствиям. И если вы ответственно подходите к своему делу, заботитесь о себе и своей семье, думаете о будущем, а не живете одним днем, то страхование должно стать важной частью вашей деловой и жизненной стратегии.

Мы прекрасно понимаем, что в кризисные периоды потребителям очень важно, чтобы стоимость страхового полиса была доступна. Страховщики, учитывая потребности клиентов, пересматривают свои продуктовые линейки, предлагая им так называемые экономпродукты с урезанным покрытием, различные скидки, страхование с франшизой.

— Центробанк активно работает по очищению отрасли от неблагодарных страховщиков: только в 2015 году рынок покинули 55 из них, большинство — с фиктивными активами. Что нужно знать

потребителю, чтобы не стать клиентом такой компании? Как найти «правильного», надежного страховщика?

— Я бы рекомендовал страхователю изначально очень ответственно подойти к выбору. Конечно, для этого нужно приложить некоторые усилия, чтобы проанализировать деятельность страховых компаний и выбрать наиболее оптимальный вариант по соотношению: надежность / качество услуг / стоимость полиса.

Среди основных критериев выбора я бы выделил, во-первых, длительность работы компании на рынке. В 1992 году вышел Закон о страховой деятельности, открывший путь коммерческому страхованию в России. Многие страховщики, входящие сегодня в топ-20 страховых компаний, начали свою деятельность именно в 1992–1993 годах. Таким образом, чем дольше компания осуществляет свою деятельность, тем больше уверенности в ее надежности и выполнении обязательств по выплатам при страховых случаях.

Во-вторых, будущего страховщика лучше выбирать среди компаний, входящих в топ-20 лидеров по объему страховых взносов. Такой рейтинг ежеквартально составляется Банком России.

В-третьих, важный критерий — это наличие оценки независимого эксперта страховой отрасли, национального или международного рейтингового агентства. Надежные страховщики должны иметь самый высокий рейтинг надежности рейтингового агентства «Эксперт РА», аккредитованного при Минфине и ЦБ РФ, а также рейтинг надежности на высоком уровне международного рейтингового агентства.

В-четвертых, на сайте надежных страховых компаний всегда можно найти информацию о крупных клиентах. Наличие среди клиентов мощных корпораций свидетельствует об устойчивости страховой компании и выполнении ею всех своих обязательств, так как в штате крупного бизнеса всегда есть профессионалы — риск-менеджеры, которые проводят мониторинг финансовой деятельности партнеров и очень ответственно подходят к защите рисков, доверяя их только надежным страховщикам.

В-пятых, федеральное присутствие компании. Разветвленная сеть продаж говорит о том, что страховщик имеет широкие финансовые возможности и заботится о своих клиентах.

В-шестых, отзывы тех людей (родственников, друзей, коллег), которые имели опыт взаимодействия со страховой компанией.

— Если предположить гипотетически, может случиться и так, что, даже обладая всеми факторами надежности, страховая компания либо обанкротится, либо лишится лицензии, либо просто уйдет с рынка.

— Конечно, может случиться и так, но вероятность этого минимальная.

«Складывающаяся парадигма такова: чаще всего люди страхуют имущество, а свою жизнь — самое ценное, что нельзя купить — оставляют на потом или вовсе без внимания»

Недавно Центробанк составил список из 22 системно значимых страховых компаний, которые оказывают влияние не только на страховой рынок, но и на российскую экономику в целом. Соответственно к их устойчивости и надежности предъявляются повышенные требования. Именно эти системно значимые страховщики отныне будут еще тщательнее подходить к формированию, контролю и качеству своих активов. В этот список вошла и компания «Согласие».

— Возвращаясь к теме рисков. Какому виду страхования, на ваш взгляд, жители России и вологжане в том числе уделяют сегодня незаслуженно мало внимания?

— Это личное страхование. К сожалению, в настоящее время наша страховая культура такова, что для многих людей самым ценным объектом страховой защиты являются автомобили. Отсюда и складывающаяся парадигма страхования: чаще всего люди страхуют имущество, а свою жизнь — самое ценное, что нельзя купить — оставляют на потом или вовсе без внимания. В этом отношении россияне пока сильно отличаются от жителей развитых стран, где люди, наоборот, в первую очередь заботятся о личном страховании, защищая себя и близких.

В моей практике очень много случаев, когда переговоры с клиентами о страховании от несчастных случаев были безрезультатными. Но через какое-то время человек сам звонил и говорил, что готов застраховаться. Уточняя причину такого

решения, слышал в ответ: «Да сломал руку на волейболе» или «Ногу вывихнул, лежу в больнице». Только в этот момент люди понимают, что, будь у них страховка, они могли бы или получить хорошее реабилитационное восстановление, или как минимум страховую выплату.

— Какие практические советы по страхованию вы могли бы дать нашим читателям?

— Повторюсь, ключевой фактор — это выбор надежного страховщика с

сильным брендом и профессиональной командой. Затем нужно рассчитать бюджет и запланировать расходы на страхование. К самому страхованию лучше подходить комплексно. Начинать всегда следует с жизни и здоровья. Родился ребенок — защитите ребенка, ведь дети бегают, прыгают, поэтому зачастую подвержены травмам. Защитите себя и свою семью от возможной потери дохода в случае болезни. Купили квартиру — застраховали. Кстати, страховка на квартиру стоит вопреки стереотипам достаточно дешево, но пользуются ею, к сожалению, нечасто. На удивление легкомысленно многие люди относятся и к страхованию загородного имущества, не желая выделить несколько тысяч рублей в год на страховку дома, который стоит миллионы. А ведь ситуации с короткими замыканиями, в результате которых возникают пожары, или случаи, когда в загородный дом проникают воры, — частое явление.

Однажды в Новый год нам позвонил постоянный клиент и сообщил, что у него сгорела баня. Уже 22 февраля он получил возмещение в размере нескольких миллионов рублей. В результате следующий год он встречал с новой баней, еще лучше прежней. При этом страховка обошлась ему меньше 10 тысяч рублей. И таких историй немало.

Поэтому мое мнение и как страховщика, и как человека, такое: следует обдуманно и поступательно страховать все свои интересы и спокойно радоваться жизни, переложив бремя ответственности на надежную страховую компанию. **Р**

ШЕЛ ПО ГОРОДУ ТРОЛЛЕЙБУС

ТЕКСТ: ДМИТРИЙ МАЛКИН

Чрезмерная конкуренция общественного транспорта в Вологде стала одной из главных причин банкротства первого в России частного троллейбусного предприятия.

Не так давно на местных сайтах была размещена петиция группы вологжан: «Троллейбус в Вологде под угрозой ликвидации! Троллейбусный оператор — ОАО «Вологдаэлектротранс» — признан банкротом, водителям вручены уведомления об увольнении. Жители почти каждого района города лишатся надежного, дешёвого и безопасного транспорта, а сотни сотрудников депо останутся без работы. Чиновники администрации Вологды, отвечающие за функционирование городской транспортной системы, не предпринимают необходимых действий для сохранения троллейбусного движения. Роковые последствия ликвидации троллейбуса наступят и вологодский троллейбусный завод «Транс-Альфа», который потеряет одного из главных партнеров и заказчиков продукции».

Попробуем самостоятельно, без лишних эмоций разобраться в этом непростом вопросе.

Частное дело

Появление троллейбусов в Вологде напрямую связано с пуском в областном центре крупнейшего предприятия по производству подшипников — ГПЗ-23. Завод построили в значительном удалении от жилых районов, и его руководителям пришлось взять на себя решение транспортной проблемы.

В 1974 году подшипниковый завод построил собственное троллейбусное депо. Первый троллейбус по маршруту «ГПЗ — центр» прошел 30 декабря 1976 года. Потом электротранспортный парк был передан в муниципальную собственность.

В период приватизации «Вологдаэлектротранс» (ВЭТ) с подачи городского Совета был акционирован. Так в октябре 1993 года ВЭТ стал единственным в России частным предприятием общественного транспорта. В конечном итоге его владельцем стал амбициозный предприниматель **Александр Каледин**, создавший впоследствии «Вологодскую холдинговую компанию». Кроме ВЭТ, в холдинг вошли «Вологодский машиностроительный завод» и несколько других профильных предприятий. Именно на этих площадях удалось наладить выпуск троллейбусов.

Палки в колеса

Со времени приватизации ВЭТ недоброжелатели Каледина пытались оспорить продажу троллейбусного предприятия частному лицу. Один из главных оппонентов был депутат горсовета Игорь Кротченко, считавший, что весь общественный транспорт должен принадлежать муниципалитету. Атаку удалось отбить: Арбитражный суд принял сторону Каледина.

Однако проблемы на этом не закончились. Головной болью для руководства «Вологдаэлектротранса» стали хронические задержки платежей из бюджета за льготных пассажиров. Шел 2001 год. Несколько раз троллейбусники устраивали акции протеста — останавливали «рогатых кормильцев», ссылаясь на неисправность транспорта.

Нелишним будет добавить, что в то время 28 троллейбусов принадлежали муниципалитету и эксплуати-

ровались ВЭТ на условиях полного хозяйственного пользования.

«Наши перевозки нерентабельны. Это подразумевает невозможность инвестирования за счет собственных средств. Так что в этом случае, как мне кажется, инвестиционная инициатива должна исходить от муниципалитета, который задолжал немало денег за перевозку льготников. В то же время мы не можем повысить стоимость билетов, так как подобные действия жестко контролирует горадминистрация», — пояснял Каледин пятнадцать лет назад. При этом он не скрывал своего желания продать муниципалитету предприятие по балансовой стоимости.

Гонки по вертикали

Наиболее серьезные проблемы у предприятия начались в 2013 году, когда более мобильные владельцы автобусов начали уводить пассажиров у ВЭТ. Ситуацию усугубила битва за денежные маршруты двух хозяйствующих субъектов — ПАТП-1 и НП «Перевозчики пассажиров». Вкратце напомним историю этого конфликта. В 2013 году муниципальный и частные перевозчики выставили свои автобусы на одни и те же маршруты, по которым ходили еще и троллейбусы. Отток пассажиров повлек убытки. И если автобусники могли их компенсировать за счет других маршрутов, то у ВЭТ, не имевшего возможности для маршрутных маневров, даже шанса на выживание не было, да еще и калединский холдинг начал трещать по швам...

Не так давно в интервью нашему изданию Александр Александрович

заявил, что решение проблемы ВЭТ находится в недрах Госдумы. «Нужен федеральный закон, который устанавливал бы организаторам пассажирских перевозок четкие рамки: местные власти с этой задачей, по-видимому, справиться не могут. В начале девяностых существовали нормативы качества обслуживания населения города. На тысячу человек должна быть одна 12-метровая машина — либо автобус, либо троллейбус, либо трамвай. Таким образом, Вологду должно обслуживать порядка 300 единиц общественного транспорта, да и 240 вполне хватит. Сегодня на маршруты выставлено в два раза больше машин. При таком раскладе у крупных перевозчиков — ПАТП-1 и ВЭТ — не хватает средств на покрытие своих расходов. Отсюда, как говорится, и результат».

Уж нет ли соперника здесь?

Имя Александра Каледина в последнее время не сходит с полос вологодских газет, и упоминается оно в негативном свете в связке с двумя предприятиями — «Вологодским машиностроительным заводом» и «Вологдаэлектротрансом». Не так давно стало известно о приобретении Калединым инородного троллейбусного предприятия — «Рыбинскэлектротранса». Эта информация, как повелось, имела негативную окраску. Из сообщений СМИ: «Следователи подозревают гендиректора ОАО «Вологдаэлектротранс» М. в том, что он в период с сентября по ноябрь 2014 года оформил несколько договоров купли-продажи с руководителями ОАО «Рыбинскэлектротранс» по продаже имущества предприятия на общую сумму более 47 млн руб. По версии следствия, он продал все имущество предприятия, чтобы не платить налоги. Сумма задолженности по обязательным сборам превышала 4,5 млн руб.». Из этой информации становится понятно, что Каледин путем нехитрой комбинации все же пытается сохранить вологодское троллейбусное предприятие, которое, увы, кроме него, похоже, никому не нужно. По крайней мере, городская администрация до последнего времени довольно скептически относилась к идее взять ВЭТ «на буксир».

Транспортная дилемма

Эксперты полагают, что при любом раскладе троллейбусы будут приносить городу одни проблемы.



Еще недавно троллейбусы были гордостью Вологды.

В том случае, если муниципалитет решит взять этот вид общественного транспорта на баланс АО «ПАТП-1», городской казне придется нести очень большие расходы на ремонт и обслуживание изношенного электротранспорта. Денег в бюджете на эти цели нет, как нет и весомой прибыли в ПАТП-1, где на сегодняшний день невозможно пополнение автобусного парка. Подтверждением этому служит недавняя скандальная история с тридцатью «ЛиАЗами», которые из-за срыва лизинговых платежей пришлось вернуть продавцу.

В то же время оставлять троллейбусный парк в частных руках тоже рискованно. Как ни крути, а троллейбусы не участвуют в конкурсах, а потому с денежных маршрутов их не выжать. Зачем, спрашивается, такой конкурент городу?

Есть еще и третья сторона этого вопроса — большой земельный участок, где расположено троллейбусное депо. Располагается этот участок практически в динамично развивающейся части города, а потому интересен тем же застройщикам. А еще этот участок можно использовать под кольцевую транспортную развязку. Как знать, не эта ли тема лежит в основе происходящих с городскими троллейбусами процессов?

Двадцать лет спустя

Не так давно в СМИ появилась информация о том, администрация Вологды намерена сохранить троллейбусное сообщение — им будет заниматься АО «ПАТП-1».

«Я принял следующее решение. Мы берем основные фонды предпри-

ятия в аренду, троллейбусы, подстанции, депо, штат сотрудников. Далее мы начинаем эксплуатировать предприятие на новых условиях. Исполнительная дирекция пока останется той же самой, но будет работать под нашим чутким руководством. Будем платить аренду частнику. Сумма согласована, эти деньги пойдут на выплату долгов по зарплате», — сказал журналистам **Евгений Шулепов**. Возникает вопрос: почему глава города резко изменил свою прежнюю позицию по троллейбусному вопросу? Во-первых, троллейбусы в выборный год — вопрос политический: в связи с банкротством ВЭТ под угрозой увольнения оказался трудовой коллектив, а это ненужное социальное напряжение. Во-вторых, поскольку причины банкротства ВЭТ связаны с конфликтом независимых автобусных перевозчиков и администрации, то, возможно, в сложившейся ситуации городская власть почувствовала своего рода угрызения совести. В-третьих, часть имущества парка является собственностью города. Речь идет о более чем десятке троллейбусов, которые в свое время были приобретены по программе «Развитие городского транспорта». Так что лучше свое держать при себе. А самое главное, что спустя двадцать лет администрация города с крахом ВЭТ получила обратно то, о чем в свое время так мечтали городские депутаты. Впрочем, и сам Каледин время от времени мечтал о том же с той лишь разницей, что он надеялся на выкуп проблемного актива по балансовой стоимости. А оно вот как вышло. ■

Наша справка

Каледин Александр Александрович, родился в 1949 году в Тамбовской области. Закончил Московский энергетический институт по специальности «инженер-электромеханик», работал по профессии. С 1980 возглавил Вологодское троллейбусное управление. Кандидат экономических наук. В настоящее время входит в состав руководящих органов различных предприятий и организаций как на территории Вологодской области (банк «Вологжанин», «Транс-Альфа ЭЛЕКТРО», «Северный коммуналь», «Овчинно-меховая фабрика» и др.), так и за ее пределами («Псковский электромашиностроительный завод», «Плавский машиностроительный завод» и др.).



СПЕЦИАЛЬНЫЙ ПРОЕКТ УСПЕХ: ЖЕНСКИЙ ВЗГЛЯД



Современная успешная женщина — кто она? Что для нее значит то дело, которым она занимается? Какие качества, по ее мнению, необходимы, чтобы добиваться успеха в карьере и признания среди коллег? Директор журнала «Бизнес и Власть» Наталья Нестерова — о замысле и своих впечатлениях от спецпроекта издания.

— Выпуская региональный деловой журнал, нам в основном приходится работать с мужчинами. Но в последнее время я все чаще отмечаю, что в женских руках оказываются региональные подразделения федеральных служб, институты развития, компании малого и среднего бизнеса. Сегодня в области активно функционируют несколько общественных организаций, объединяющих предпринимательниц из самых разных секторов экономики. Женщина-руководитель заняла достойное место в деловой жизни региона, и это очень хорошо, а главное — не случайно. Отчасти поэтому в этом выпуске журнала мы задались целью рассказать о некоторых из них.

Было непросто собрать таких разных талантливых и успешных дам — мы столкнулись с жестким расписанием многих участниц, где 8 часов вечера — это не конец рабочего дня, а лишь начало другой важной работы. Тем не менее, нам удалось их объединить, хоть и не в реальности, а в одном проекте. И пусть все они отвечали на наши вопросы по-разному, общим девизом для всех (в том числе и для меня) вполне могли бы стать слова Маргарет Тетчер: «Я исключительно терпелива, если в конечном итоге всё выйдет по-моему». На мой взгляд, эти слова точно отражают суть женской деловой активности — именно наличие таких качеств, как терпение, трудолюбие и способность вовлечь других в реализацию своих целей и задач, выгодно отличают успешную женщину.

Хочется сказать большое спасибо участницам нашего проекта: они рассказали о себе, о том, что помогает им развиваться и двигаться вперед. При этом отвечать на такие вопросы для многих оказалось делом затруднительным, как мне кажется, по элементарной причине: для наших героинь сочетание семьи и работы, карьерного роста и личного развития — повседневная жизнь, они так живут!

Партнеры проекта



Тел. (8202) 55-02-11
www.latrattoria.ru



Тел. (8172) 75-87-78
vk.com/ikra_vol



Тел. 8-911-444-74-84
Роман Новиков

ПАРТНЕР ПРОЕКТА MARY KAY

Готовы ли вы к весеннему преображению? С «Мэри Кэй» каждая женщина может стать более красивой и ухоженной! Красота с «Мэри Кэй» не требует жертв, много денег и времени. Вам потребуется всего несколько минут в день — индивидуально подобранные средства сделают всю работу! Красота с «Мэри Кэй» — это просто!

Кознова Татьяна,
бьюти-консультант, визажист,
ведущий директор по продажам
т. 8-911-503-32-41
www.marykay.ru



Ольга Лебединова — уникальная для Вологодской области бизнесвумен. Ее многочисленные достижения впечатляют.

Ольга — основатель международного проекта «Fashion days» и режиссер-постановщик регулярно проходящего в Великобритании конкурса красоты «Miss USSR UK». Она участвовала в организации недели моды «Barcelona fashion days» в Испании и является официальным партнером конкурса дизайнеров «Roma fashion week» в Италии. Она также соучредитель Череповецкого женского клуба и автор многих интересных мероприятий, регулярно происходящих на Вологодчине. И это еще далеко не полный список ее дел.

— Все, что я делаю сейчас, — это увлечение, которое переросло в профессию, — рассказывает она. — В детстве мама уделила много внимания моему эстетическому воспитанию: музыка, балет, изобразительное искусство. Я закончила музыкальную школу, музыкальное училище и академию культуры в Санкт-Петербурге. После 13 лет работы в управлении культуры администрации Череповецкого района, увидев и поняв работу организаторов культурных мероприятий, я решила, что готова делать их сама.

Так в 1998 году открылось первое в области модельное агентство «Best models». За период его существования Ольга провела четыре конкурса красоты «Мисс Череповец», пять конкурсов авангардных моделей «Антимода» и множество модных показов. Уже к 2000 году за ее плечами было 10 конкурсов красоты в разных городах России. И с каждым разом качество их проведения становилось все лучше и лучше, потому что Ольга много училась и читала, смотрела, как проходят fashion-мероприятия в лучших городах мира, набиралась опыта.

Недостаток опыта и отсутствие финансовой поддержки были основными трудностями, которые пришлось преодолевать в начале профессионального пути.

— Когда работа в удовольствие, то больших трудностей не испытываешь, — улыбается Ольга. — Я считаю, что настоящее развитие человека происходит вне зоны комфорта. Поэтому я искренне благодарна всем перенесенным жизненным трудностям и всем своим конкурентам.

По ее глубокому убеждению, в любой профессиональной сфере можно победить своих конкурентов, если есть такое желание. Однако гораздо сложнее победить самого себя. У всех нас есть таланты, вопрос лишь в глубине их залегания, желании их развить и настойчивости в делах. Человек должен постоянно стремиться преодолеть в себе свои недостатки. Сама Ольга всегда верила в то, что способна на многое и настойчиво работала над реализацией своих целей. Поэтому она многого и добилась.

Год автора «Fashion days» сейчас расписан по месяцам. Ближайшие мероприятия, где она будет постановщиком и режиссером, — это международные конкурсы красоты «Miss USSR UK 2016» и «Miss Russian NY 2016», которые состоятся в апреле и мае в Лондоне и Нью-Йорке.

По мнению Ольги, главные качества, которые помогли ей преуспеть — это любовь к своему делу, выносливость, хороший вкус, умение слушать и слышать, умение организовать команду и постоянное самосовершенствование. Все это позволило ей создать себе деловую репутацию и выйти на международный уровень.

— Важно делать все с душой, тогда ваша энергия передастся команде, с которой вы работаете, — говорит она. — Я не ошиблась в выборе своей работы, потому что ее результаты мне нравятся. Я научилась всегда находиться в хорошем настроении и наслаждаться жизнью даже, если она подкидывает испытания. Ведь наши болезни и враги — это наши лучшие учителя. А жизненный успех для меня — это накопленная мудрость, поиск ответов на сложные вопросы и сохранение многолетней дружбы с дорогими мне людьми.

ОЛЬГА ЛЕБЕДИНОВА

САМОЕ
СЛОЖНОЕ —
ПОБЕДИТЬ
САМОГО СЕБЯ



ГЛАВНЫМ ПРИМЕРОМ ДЛЯ МЕНЯ ВСЕГДА БЫЛИ И БУДУТ МОИ РОДИТЕЛИ

Татьяна Крицкая с детства отличалась целеустремленностью и желанием все делать лучшим образом.

Она закончила с отличием школу с углубленным изучением английского языка в Ярославле, с красным дипломом — факультет иностранных языков Череповецкого госуниверситета, имеет два высших образования: педагогическое и юридическое, и сейчас собирается получать третье, экономическое. Открыв в городе металлургов свою консалтинговую компанию, она занялась благотворительными программами поддержки населения и организовала процесс настолько эффективно, что была приглашена в городское инвестиционное агентство «Череповец».

— Тогда, пять лет назад, еще мало кто понимал, что такое привлечение инвестиций, мы делали все почти с нуля. Старт-ап оказался успешным: ряд наших ключевых разработок сейчас отмечен как модельный даже на федеральном уровне Агентством стратегических инициатив.

Отличного специалиста из Череповца заметили в областном правительстве и пригласили возглавить Региональный центр поддержки предпринимательства, которым Татьяна и руководит с октября прошлого года.

По мнению главы РЦПП, советы, которые можно дать женщине, желающей добиться успехов в работе, просты, и их несколько.

— Необходимо не лениться и постоянно расширять свой общий и профессиональный кругозор. Развитие своего дела прямо связано с личностным ростом. Стоит стараться также найти хорошего наставника и брать с него пример, опираясь на полученные советы и моделируя лучшие практики своего учителя.

— Главным примером для меня всегда были и будут мои родители, хотя судьба часто дарит мне возможность знакомства с очень авторитетными и мудрыми людьми.

Женщине-руководителю категорически не следует взваливать все дела на себя. Надо уметь делегировать полномочия, доверять своему коллективу и культивировать навык ответственности в каждом своем сотруднике.

Крайне важно также организовать эффективную команду.

— Я приверженец той точки зрения, что успех достигается людьми. Коллектив всегда должен стоять для руководителя на первом месте. И если у специалиста добросовестное отношение к своей работе, он старается, вкладывает в нее душу, то будь добр, отдай ему то же самое в ответ.

Очень хорошо, если после работы есть возможность переключаться на что-то позитивное — то, что приносит тебе удовлетворение. Для самой Татьяны это ее семья и спорт.

— Когда после трудового дня человеку больше нечем заняться, его не ждет ничего хорошего дома, очень сложно найти в себе силы эффективно работать и заряжать коллег позитивом и энергией. Если ты принял решение быть руководителем и ведешь за собой людей, ты обязан быть в тонусе, иначе они просто перестанут тебе верить и идти за тобой. Это очень важно.

Чтобы добиться высоких профессиональных результатов, женщина должна обладать невероятной выдержкой и дипломатическими навыками, держать под контролем свои эмоции. В противном случае велик риск неконструктивных решений.

Высший пилотаж — это умение трансформировать первичное эмоциональное отношение в аналитический взгляд, выдержать паузу и сделать взвешенный шаг.

И никогда не стоит жалеть себя.

— В критической ситуации нужно суметь преодолеть чувство отчаяния. Именно в этот момент, если тебе удастся справиться с вызовом, происходит рост личности, внутренняя трансформация. Это невероятное ощущение!

На должности главы Регионального центра поддержки предпринимательства Татьяна намерена в первую очередь адаптировать все имеющиеся инструменты поддержки бизнеса к реалиям времени и выстроить эту систему максимально эффективно.

— Продолжая увеличивать количество услуг, главная задача — повышать их качество и доступность. Мы работаем, чтобы укрепить общий тонус и деловую самооценку предпринимателей, приумножить их возможности, «витаминизировать» бизнес. Для этого мы формируем слаженную и уверенную команду профессионалов, которая объединит все инструменты поддержки предпринимательства региона, — считает она.

ТАТЬЯНА КРИЦКАЯ

ОКСАНА ЯКОВЛЕВА

Оксана Яковлева, генеральный директор Корпорации развития Вологодской области говорит: «Я не приемлю «жить в процессе», всегда стремлюсь получить результат».

— Я живу работой, дышу работой. Так было всегда. Для меня бизнес — это питательный воздух, он дает стимул для достижения моих целей. Но в любом деле приоритетен результат, а не процесс. И в этом моя принципиальная позиция. Многие люди находятся в перманентном состоянии переключивания бумажек с девяти до шести, не понимая, что успех зависит от оценки ежедневного труда: «Что я сегодня сделал, как сработал — в «минус» или в «плюс»?».

Много лет работая в жестком режиме, я пытаюсь себя закоротить на мысли, что если ты сейчас встанешь и уйдешь, то мир не остановится. Но, к счастью, мое воспитание и стимулирующие обязательства перед родными и подчиненными не дают пойти у эмоций на поводу: «Я вот все брошу, а они что?». Скажу больше: я люблю создавать себе сложности. Ведь когда достигаешь определенной зоны комфорта, когда на работе все понятно, задачи поставлены, отдых спланирован, возникает ощущение, что чего-то не хватает. Поэтому я тут же придумываю себе новые и не самые легкие цели. К примеру, выучить иностранный язык и свободно на нем разговаривать.

Впрочем, сейчас в моей жизни особенный и важный период — новая работа в должности руководителя Корпорации развития региона. И здесь как раз я стремлюсь создать эту зону комфорта, где все встанет на свои места. Главная задача менеджера моего уровня — повысить эффективность организации, вывести ее на более высокий медийный уровень, привлечь крупных инвесторов, а также завоевать кредит доверия как у партнеров, так и у жителей региона. Задача максимум — сделать организацию незаменимой и лидирующей в своей сфере.

Если говорить о качествах, необходимых для успеха, то я назову три основных. Первое — открытость. Если ты открыт и дома и на работе, то вокруг тебя создается особая аура. Многие вещи становятся проще и ближе. В эту канву плотно вплетается и очень близкая мне тема благотворительности. Это то, что тренирует душу. И хорошо, что для такой тренировки всегда есть поводы: Новый год — несю подарки в храм, 1 июня — еду в детский дом и так далее. Если ты милосерден, ты искренен и открыт.

На втором месте самоэффективность. Вообще, здесь можно объединить практически все слова с приставкой «сам-»: саморазвитие, самомотивация, самоорганизация, самопродвижение. Тут все предельно ясно.

И, в-третьих, не стоит забывать, что красота и женское обаяние — это то, за что нас мужчины и впускают в бизнес. Мы добавляем яркости и мягкости, при этом четко преследуем свои деловые цели.

В качестве коучинга для личного и профессионального роста я предпочитаю книги. Они повышают мою экспертность, это отличные инвестиции в саму себя. У меня несколько печатных изданий в прочтении одновременно. В машине, в сумке, на прикроватной тумбочке. Зачитываюсь биографиями, выбирая интересных и близких мне по духу людей: Стив Джобс, Коко Шанель, Уолт Дисней.

Книги помогли мне пройти этап обнуления, когда я приняла решение начать свою жизнь с чистого листа — вернуться в Вологду после многолетнего отсутствия. И сегодня, спустя всего 6 лет, я вышла на довольно высокий уровень: руководство региона доверило мне ответственную и интересную работу, и я этим очень горжусь. Себя нужно создавать, чтобы в тебя поверили. Это непросто, но возможно.

СЕБЯ НУЖНО СОЗДАВАТЬ, ЧТОБЫ В ТЕБЯ ПОВЕРИЛИ. ЭТО НЕПРОСТО, НО ВОЗМОЖНО.

КАРИНА НЮРГИ

ГЛАВНОЕ —
РАБОТАТЬ
НАД СОБОЙ
И ВЕРИТЬ В СЕБЯ

«Относись к людям так, как ты бы хотел, чтобы относились к тебе», — таков жизненный и профессиональный девиз Карины Нюрги, возглавляющей Череповецкую юридическую компанию «Юрист профи».

— Карина, какие качества помогли вам в вашей профессиональной карьере? Какие из них у вас уже были, а какие пришлось развивать в себе?

— Из тех, которые у меня были, можно назвать целеустремленность. Она очень ценна в любом деле для достижения нужных результатов. Еще, наверное, назову такие качества, как простота в общении, правдивость, — незаменимые в работе с обращающимися к нам людьми, ведь они часто находятся в сложной жизненной ситуации и испытывают непростые чувства. В таких обстоятельствах очень важно найти подход к клиенту, и здесь эти качества хорошо помогают.

А специально развивать в себе пришлось спокойствие, решительность, стойкость, умение позитивно оценивать любую ситуацию и находить в ней плюсы.

— А какие качества, на ваш взгляд, мешают женщине в ее профессиональной деятельности, и от них нужно отказаться в первую очередь?

— Думаю, что в первую очередь — от гордости, грубости и лени.

— Есть ли наиболее характерные трудности, с которыми вы сталкиваетесь в ходе своей работы регулярно? Как вы их преодолеваете?

— На мой взгляд, самое сложное — это найти правильный подход к клиенту. Оценить то, в каком настроении приходит к тебе человек, найти к нему подход, правильно встретить, преодолеть какие-то психологические сложности, внимательно выслушать, дать адекватную оценку ситуации. Здесь очень помогает чувство юмора. И, конечно, прекрасно работает золотое правило: «Относись к людям так, как ты бы хотел, чтобы относились к тебе».

— Можете ли вы назвать свои основные деловые достижения?

— Главное — не мои личные достижения, а результаты работы нашей компании, всего трудового коллектива «Юрист профи». Они весьма высокие.

— Какие задачи вы ставите перед собой сегодня?

— В первую очередь это приобретение новых знаний и опыта, развитие своих профессиональных качеств.

— Есть ли у вас маленькие секреты, помогающие в работе? Могли бы вы поделиться ими с нашими читательницами, чтобы они смогли воспользоваться этими советами в своей профессиональной жизни?

— Самое главное — это постоянная работа над собой, своими деловыми умениями, навыками и качествами, постоянный профессиональный рост. Очень важно также верить в себя, в свои силы и возможности — никогда не сомневаться в успехе, видеть себя эффективной всегда и во всем.

При этом, конечно, надо понимать, что каждый из нас имеет как свои слабые, так и сильные стороны. У каждого человека есть способности и черты характера, которые можно назвать выдающимися. Чтобы стать профессионалом, необходимо сконцентрироваться на своих сильных сторонах, на том, что вы делаете лучше всего.

Если же вас постигают неудачи, то нужно помнить, что любая неудача — это не конец пути, а его часть, это очередная ступень к удаче. Поэтому держитесь и не сломайтесь после пережитых неприятностей и испытанных

ЧЕЛОВЕК, НАЦЕЛЕННЫЙ НА РЕЗУЛЬТАТ, ВСЕГДА ПОНИМАЕТ ПОЛЬЗУ КРИТИКИ: ОНИ ПОМОГАЮТ ДОСТИГАТЬ БОЛЬШЕГО.

В кабинете Анны Валугеевой над столом для совещаний висит листок с призывом к коллегам задвигать за собой стулья и смайлом, а по раме картины, что расположена чуть выше, куда-то ползут три разноцветные шерстяные улитки.

Однако вводить в заблуждение ни смайл, ни улитки вас не должны. Просто хозяйка кабинета — энергичный человек с хорошим чувством юмора и легким, творческим подходом к работе.

Анна Валугеева — опытный управленец и профессионал своего дела. Пятнадцать лет она работала в энергетике, начав с экономиста в «Вологдаэнерго» и закончив заместителем генерального директора «Вологдаэнергосбыта» по экономике. Два года назад решила сменить отрасль работы и перешла в «Промэнергобанк», возглавив направление стратегического развития банка. Сейчас она совмещает в «Промэнергобанке» должность исполнительного директора и заместителя председателя Совета директоров.

— Хороший управленец способен работать в любой отрасли.

Главное — понять специфику, суть, а дальше координировать свою работу в соответствии с ними, развивать и улучшать направления деятельности. Успешному руководителю необходимы умения анализировать, координировать работу многих людей, давать поручения и спрашивать результат, брать на себя ответственность за принятые решения. Очень важно уметь слушать. Некоторые руководители говорят: «Ну что он скажет ценного, это простой клерк». Я выслушиваю всех подчиненных. Если считаю предложения или замечания обоснованными, включаю их в свой план работы.

Анна никогда не боялась критики и считает, что она очень полезна для дела. Человек, нацеленный на результат, всегда понимает пользу замечаний: они помогают достигать большего.

— Я всегда старалась хорошо работать и делать все возможное. Всегда готова нести ответственность за результаты работы. Получится плохо — отвечу за плохое. Получится хорошо — буду довольна.

Услышав вопрос, какие еще качества нужны женщине для профессионального успеха, она смеется:

— Женщина должна хорошо выглядеть и быть счастливой в личной жизни, это накладывает на нее отпечаток. Нужен баланс работы, отдыха, семьи, хобби. Сделав ставку на что-то одно, человек становится зависим и теряет устойчивость. Опирайтесь и в работе, и в жизни нужно на свои принципы: хорошо работать, уважать людей, любить себя и окружающих, отвечать за свой результат. Если ты на эти принципы опираешься, то, что бы у тебя в жизни ни случилось, ты справишься.

Придя в «Промэнергобанк», Анна совместно со своими коллегами старается сделать все, чтобы банк стал лучше. Сейчас она активно развивает розничное направление. Запущены удобная система приема платежей за ЖКХ, сразу завоевавшая популярность вологжан, экспресс-кредитование, интернет-банк. На очереди — автокредитование и мобильный банк. Корпоративные клиенты ценят банк за персональный подход и быстроту решений.

Анна не любит сидеть без дела. По утрам плавает в бассейне, много читает. У нее три замечательных дочки.

— Мне очень нравится цитировать «Алису в Зазеркалье»: нужно бежать со всех ног, чтобы только оставаться на месте, а чтобы куда-то попасть — надо бежать как минимум вдвое быстрее!



АННА ВАЛУГЕЕВА

ЕЛЕНА ЗАЛЕВСКАЯ

ПОСКОЛЬКУ КЛИЕНТЫ ДОВЕРЯЛИ, ТО НЕОДНОКРАТНО ПРОСИЛИ СДЕЛАТЬ ДЛЯ НИХ ВЕСЬ КОМПЛЕКС НЕОБХОДИМЫХ РАБОТ.

Генеральный директор инжинирингового холдинга «Арсенал» Елена Залевская не любит рассказывать о себе. Ей гораздо интереснее говорить о своей компании, которую эта обаятельная женщина и мать четырех маленьких детей создала буквально с нуля.

— Сначала в 2007 году был создан «Кадастровый центр», занимавшийся подготовкой земельных участков для строительства, включая геодезические работы и все юридические составляющие, — рассказывает она. — В процессе работы у нас сформировалась кооперация с инженерами: проектировщиками, геодезистами и геологами. А поскольку клиенты, число которых постепенно росло, нам доверяли, то они неоднократно просили сделать для них весь комплекс необходимых работ. Им было удобнее работать с нами так, чтобы все было в одних руках. Это был первый успех. Так у компании появились новые направления: строительные изыскания, генеральное проектирование, землеустройство, негосударственное БТИ. Наша цель на сегодняшний момент — выйти на рынок в качестве инженерного института в новом формате мини-холдинга. И сейчас очень подходящее время для этого, ведь крупные проектные институты, сохранившиеся еще с советского периода, испытывают не лучшие времена. А там сконцентрированы ценные высокопрофессиональные специалисты с огромным опытом, проектировавшие все значимые жилые и производственные объекты региона, и сейчас многие из них пришли к нам.

В результате «Арсенал» сегодня обладает сразу несколькими серьезными преимуществами перед рядом других организаций — у нас большой опыт работы, уникальная база данных по всей области, умные и энергичные специалисты-профессионалы, собственное оборудование. Мы предоставляем сразу весь комплекс услуг, в результате чего клиент не переплачивает и не занимается стыковкой разных этапов перед началом строительства.

Кроме того, законодательство периодически и очень существенно меняется, а мы чрезвычайно быстро в нем адаптируемся и практически сразу составляем все необходимые документы, потому что не хотим заставлять наших клиентов ждать.

Например, как только были введены в действие изменения в Лесной, Земельный и Градостроительный кодексы РФ, мы тут же включили в перечень своих услуг разработку проектной документации лесных участков, составление проектов планировки и межевания лесных объектов на территории Вологодской области, проектов межевания для образования земельных участков, застроенных многоквартирными домами, и участков для ведения садоводства.

Кроме того, мы оказываем услугу по снижению кадастровой стоимости не только на земельные участки, но и на объекты капитального строительства.

И мы все время растем. Основной задачей «Арсенала» в 2016 году является выход за рамки рынка Вологодчины. По этому направлению развития также достигнуты результаты — уже зарегистрирована одноименная организация в Санкт-Петербурге для работы в этом городе и Ленинградской области.

ТРУДОЛЮБИЕ,
ОПТИМИЗМ
И ЗАБОТА
О КОЛЛЕКТИВЕ

ВАЛЕНТИНА АРТАМОНОВА

В областном правительстве, министерстве финансов России, среди руководителей финансовых органов субъектов Российской Федерации Валентина Николаевна пользуется не просто огромным авторитетом, а всеобщей любовью и уважением.

Профессиональный опыт Валентины Артамоновой уникален. Она начала свою карьеру в 1979 году ревизором-инспектором в Вологодском облфинотделе. Став высококлассным специалистом и вторым человеком в областных финансах еще в СССР, она формировала бюджет региона и решала его самые сложные проблемы в годы перестройки, рыночных реформ, экономических подъемов и спадов.

— Работа финансиста сложная и многогранная. Постоянно обновляется законодательство, появляются новые проекты, меняется экономическая ситуация. Поэтому главными условиями успеха являются доскональное знание бюджетного и налогового законодательства, бюджетного процесса, непрерывный профессиональный рост и преданность своему делу.

Профессия финансиста требует максимальной собранности и усердия в сочетании с системным подходом и способностью к аналитике при решении поставленных задач. И, конечно, железные нервы. Нужно все время сохранять разум и невозмутимость. Проблемы практически всегда можно решить, если не поддаваться растерянности и подавленности, а хорошо подумать. Каковы бы ни были обстоятельства, финансирование должно осуществляться без сбоев.

Финансист должен уметь правильно отстаивать свою точку зрения. Если добиваешься для области выделения средств в Министерстве финансов, то нужно аргументированно и четко, с цифрами объяснить, зачем нужны деньги, куда они будут направлены, какие проблемы будут решены. И здесь важно быть последовательным и настойчивым.

— Все мои коллеги-финансисты — трудоголики, которым можно спокойно доверить любое сложное поручение, и я уверена, что они с ним успешно справятся.

Обязательно надо ценить свой трудовой коллектив и заботиться о нем как о членах семьи, слушать каждого человека, найти к нему подход, стараться понять и помочь, замечать сильные стороны людей, беречь их, создать условия для эффективной работы. При всей огромной занятости у нас в департаменте финансов области есть традиции, кипит общественная жизнь. К праздникам мы выпускаем стенгазеты, всем коллективом поздравляем сотрудников с юбилейными днями рождения, организуем выставки рисунков, поделок детей, походы в боулинг, проводим спортивные мероприятия, велопробеги, конкурсы и корпоративные вечера.

В наше время важно найти баланс между ответственной работой и временем, проведенным в кругу семьи. Моя мама живет в деревне, и я часто приезжаю к ней, помогаю вести хозяйство, работаю на участке. Мне нравится солить огурцы, варить варенье. С появлением внука Ромы жизнь приобрела новые краски, потрясающие новые чувства и ощущения.

Есть вещи, которые важнее социального статуса и материального благосостояния: дружба, уважение, любовь, общественный долг. Недавно наш департамент взял шефство над Кадниковским центром помощи детям, оставшимся без попечения родителей. Мы организовываем ребятам праздничный Новый год со сказочными героями и подарками, спартакиады. Ребята побывали на экскурсии в военном городке Федотово, в Доме-музее А.Ф. Можайского, на Вологодской кондитерской фабрике, в Спасо-Прилуцком монастыре. А к 70-летию победы в Великой Отечественной войне мы вместе с детьми посадили 70 елочек.

Я очень горжусь и дорожу своим коллективом департамента финансов области.



ЗНАТЬ ЦЕЛЬ, ИДТИ К НЕЙ
И НЕ БОЯТЬСЯ ТРУДНОСТЕЙ



В жизни и профессии нужно стараться сегодня быть лучше себя вчерашней. Так считает Светлана Вирронен, начальник Череповецкого филиала Сбербанка по работе с физическими лицами.

Свою карьеру в банке Светлана начинала с должности инженера-программиста — по первому, техническому образованию. Она успешно прошла несколько этапов карьерного развития и была назначена на должность руководителя центрального офиса по обслуживанию физических лиц в Череповце на бульваре Доменщиков, 29.

— В Сбербанке я работаю уже более десяти лет и очень горжусь тем, что являюсь частью крупнейшего банка страны с многолетней историей, — говорит она.

Светлана скептически относится к популярному сегодня слову «успех» и уверена, что добиться его можно только работая в команде.

— Успех для меня — это успех тех, кто рядом со мной, — считает она. — Если успешны мои сотрудники, моя команда, значит, успешна и я. Успешны моя семья и мои дети — это тоже мой успех.

Для того чтобы добиться серьезных профессиональных достижений, по мнению начальника череповецкого филиала «Сбербанка» по работе с физическими лицами, необходимо прежде всего любить свою работу. Кроме того, нужно знать свою цель, идти к ней и не бояться трудностей. А цель, которые она ставит перед собой каждый день, — стараться сегодня быть лучше себя вчерашней и оправдать ожидания людей, которые в нее верят. А для этого очень важно постоянно профессионально расти и совершенствоваться.

— Помню время, когда я училась на пятом курсе университета, параллельно поступила на первый курс академии, которая находилась в другом городе, и одновременно работала в маленькой компьютерной фирме, — вспоминает Светлана. — Было сложно: все свои отпуска я тратила на сессии, а зарплата почти вся уходила на оплату обучения. Но я всегда знала, что инвестиции в свое образование — это самое главное на тот момент.

В жизни и карьере этой удивительной женщине хорошо помогают такие качества, как целеустремленность, стрессоустойчивость и чувство юмора. А самые главные качества, которые Светлана ценит в людях, — это воспитанность и вежливость, умение отвечать за свои слова и поступки.

— Хочу, чтобы мои дети и мои родители мною гордились, — признается она.

А быть руководителем и в то же время и мамой двух маленьких детей, дочери Валерии и сына Никиты, — это совсем не просто. Поэтому, чтобы все успеть, Светлана планирует свою неделю заранее. Обычный ее день расписан с шести утра и до позднего вечера, благодаря чему времени хватает и на работу, и на семью, и на личное развитие.

— Мое любимое выражение: если есть желание, можно найти тысячу возможностей, а если его нет, то можно найти тысячу причин.

**СВЕТЛАНА
ВИРРОНЕН**

ЕЛЕНА ЗЕМЧИХИНА

Елена Земчихина известна всей Вологде. Экс-редактор «ТВ-7», сегодня она возглавляет информационно-издательский центр «Вологда-Портал» и одновременно является депутатом городской Думы. Но в душе она всегда остается прежде всего журналистом.

— Сегодня мое дело — это часть меня. Я почти пятнадцать лет занимаюсь журналистикой и уже не могу воспринимать события просто как события. Автоматически оцениваю каждый факт с точки зрения его освещения: какие предпосылки и последствия, кто инициатор, как снято и как написано. Можно называть это профессиональной деформацией, но мне больше нравится определение «образ жизни».

Наверное, я могла бы работать и в другой сфере, и однажды у меня это даже получилось, когда я два года возглавляла «Центр по работе с населением города Вологды». Но и там я всегда была журналистом в душе, потому что каждую историю человека, дома или микрорайона представляла себе репортажем. В результате в статьях и сюжетах моих коллег-журналистов с моей подачи появлялись интересные герои и события — спасибо коллегам за отзывчивость.

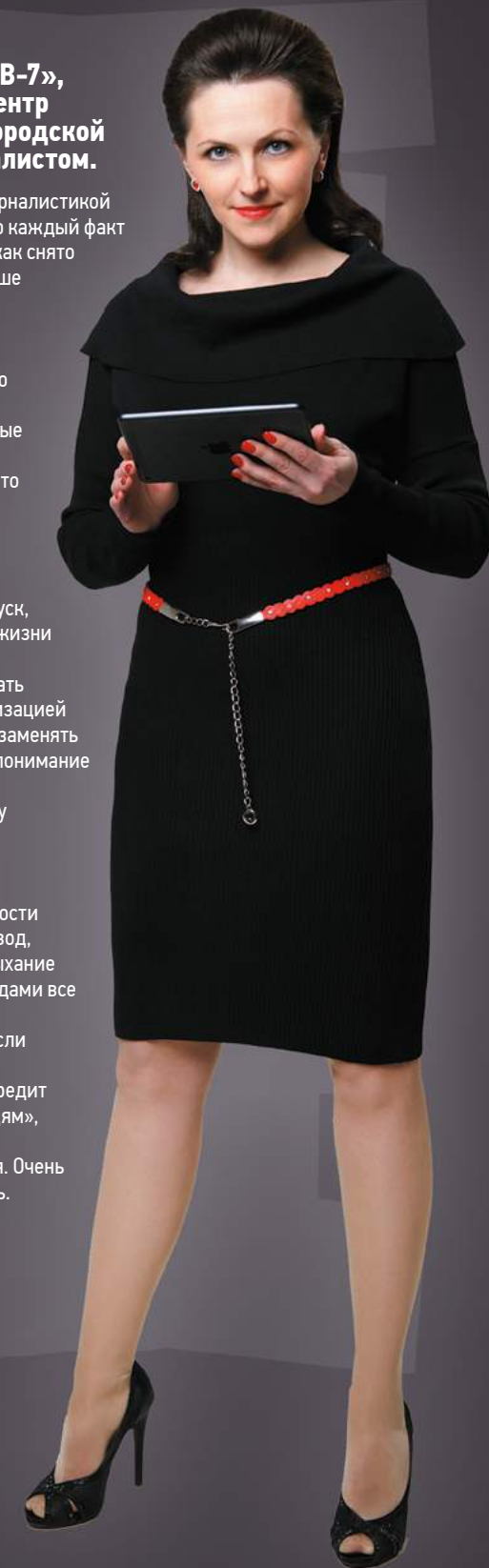
Моя профессия не дает мне стоять на месте. Каждая тема, каждая история — это движение вперед, это новая информация и свежие впечатления.

Чтобы добиться успеха в карьере и профессионального признания, женщине нужны терпение, терпение и еще раз терпение. Тем более что помимо трудовых обязанностей на женщине, лежат еще и материнские. Уют в доме и забота о муже и детях должны гармонично сочетаться с карьерным ростом. Уход в декретный отпуск, бессонные ночи рядом с болеющим ребенком — это неотъемлемая часть женской жизни и карьеры.

А еще терпение необходимо иметь близким успешной женщины. Нужно понимать и принимать ее образ жизни, темп. Всей семье придется смириться с четкой организацией ее времени. Потребуется взаимовыручка — члены семьи должны поддерживать и заменять друг друга в выполнении обязанностей. Я могу сказать, что если бы не терпение и понимание моих родителей, мужа и детей, из меня ничего бы не получилось.

Есть женщины, которые отказываются от семьи в пользу карьеры. Это, по моему глубокому убеждению, неверно. Ни одно профессиональное достижение никогда не принесет столько счастья, сколько дарят появление на свет дочери или сына, их первое слово и первый шаг, победа на соревнованиях или первый купленный на самостоятельно заработанные деньги букет цветов! Я никогда не плакала от радости за свои профессиональные достижения (возможно, пока еще не случился такой повод, конечно), но вот от гордости за своих детей у меня слезы на глазах появлялись и дыхание перехватывало. Бог дал мне троих детей, поэтому счастливых моментов у меня с годами все больше и больше, и это главное в моей жизни!

Основная задача, которую я ставлю перед собой сегодня, — это выспаться. А если серьезно, то научиться отказываться от ненужного и неважного в пользу важного и дорогого. У меня есть качество, которое полезно для окружающих, но зачастую вредит мне самой. Конечно, я читала умные статьи на тему «Как научиться отказывать людям», но применить теорию на практике все же не могу. Если есть возможность помочь человеку, то я всегда ею воспользуюсь. Я точно знаю — добро всегда возвращается. Очень хочу научиться сама и приучить своих коллег четко планировать свою деятельность. Но получается это не всегда, потому что события в городе часто идут не по плану, и на 100% по плану они не пойдут никогда... А еще я очень хочу заняться спортом или танцами.



**ЛЮБОВЬ К ДЕЛУ, ТЕРПЕНИЕ
И ПОДДЕРЖКА СЕМЬИ**

ПУТЬ К УСПЕХУ: ОТ МЕНЬШЕГО К БОЛЬШЕМУ

ТЕКСТ: ОКСАНА СЕЛЯНКИНА

Что такое успех? Деньги, слава, признание, карьерный рост, развивающийся бизнес... Каждый в это понятие вкладывает свое. И в любом случае успех — это весомый результат в жизни, который не может остаться незамеченным окружающими. И это всегда путь от меньшего к большему.



Возможно ли проходить этот путь энергично и с легкостью, сохраняя равновесие и гармонию во всех сферах жизни: семья, карьера, деньги, отношения, здоровье, отдых и прочее? Да, безусловно! Для этого необходимо заполнить пробелы, наладить то, что не устраивает, плохо работает или не работает совсем. В большом потоке информации непросто найти то, что нужно, и суметь сознательно применить это на практике, тем более если это касается отношений, а не профессиональных навыков и личностных качеств.

Тренинг «Орфография Жизни» — это не просто способ найти ответы на вопросы и получить ценные инструменты, направленные на качественные положительные изменения. Уникальность программы заключается в том, что основная часть образовательных процессов — это мощные практические упражнения, моделирующие реальные жизненные ситуации, благодаря чему каждый участник получает необходимый результат.

Директор и тренер проекта «Орфография Жизни» Ольга Эдуардовна Ильина — кандидат психологических наук, профессиональный коуч (сертификат Международной академии трансформационного коучинга и лидерства), тренер с 15-летним стажем, директор Ярославского центра «Психология здоровья», председатель Комиссии по сертификации и стандартизации Региональной Ассоциации психологов-консультантов.

«Орфография жизни» — это методологически стройный, структурированный, результативный практикум разумного способа жизни. Я считаю, что в суете сегодняшней жизни человеку некогда подумать о том, как он живет, все ли он делает «правильно», т.е. во благо, и что в его актуальной ситуации можно изменить к лучшему, — говорит Ольга Эдуардовна. — А тренинг приглашает: «Остановись, задумайся, проанализируй, насколько тебя удовлетворяет то, как ты живешь, и результаты твоей жизни. Разреши себе признать свои проблемы и определи способы,

как их можно решить. Познай себя еще больше — своей ли жизнью ты живешь или находишься под влиянием стереотипов социума, друзей, близких». Тренинг дает возможность человеку «прибраться» в любой жизненной сфере. В нас много ментального мусора — установок и жизненных теорий, которые порой гнетуще давят. Этакий «чердак заваленных ненужных мыслей». Храним много и эмоционального мусора — обид, чувства вины и жалости. Тренинг же предлагает со всех сторон посмотреть на свою жизнь и на себя как на центр своего мира, осознать, что именно тебе важно управлять своей жизнью. Тренинг — это самораскрытие, самопознание, трансформация.

Участники проекта приходят на тренинг по разным причинам: наладить отношения в семье, с окружающими, научиться управлять своим временем и расставлять приоритеты, разобраться с внутренними барьерами, рискнуть и открыть свой бизнес, увеличить доход... Уходя, они не только получают ответы на копившиеся годами вопросы, а раскрывают свой потенциал. Трансформируясь изнутри, каждый сознательно меняет качество своей жизни, создает то, что раньше казалось невозможным. **Р**



Тел.: 8-999-791-25-78,
8-920-121-50-88
vk.com/trener_ilina;
vk.com/orfografiya_zhizni

КОГДА НУЖНО МЕНЯТЬ ЧТО-ТО В ЖИЗНИ



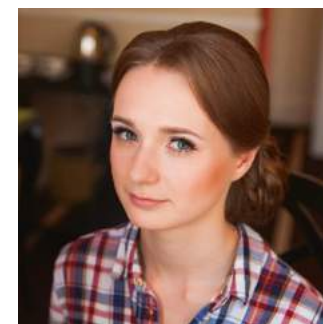
**Дмитрий Рогачев,
предприниматель:**

— Я прочитал много полезных книг по бизнесу и психологии, но именно тренинг дал мне толчок к действию! Я понял ценность времени и важность выстраивания межличностных отношений в семье, с родственниками, с друзьями и партнерами. Я понял

и прочувствовал, что умение работать в команде — это необходимый навык, полученный мною через взаимодействие с абсолютно разными людьми.

Как человек, нацеленный на результат, я научился повышать свою эффективность. Для меня «Орфография Жизни» — это дверь в свою счастливую жизнь!

**Елена Николаева,
руководитель
инвестиционного
проекта:**



— Я пошла на «Орфографию Жизни», когда поняла, что нужно менять что-то в своей жизни. Хотела узнать больше про деловые отношения, а в процессе тренинга многое взяла из отношений семейных. Мое мышление и действия качественно изменились. Раньше я часто слышала фразу: «Мысли материальны», но только здесь я поняла и ощутила на себе, как это работает! На тренинге я нашла свои уязвимые места и точку роста. Стала более уверенной и открытой.



Дмитрий Чашин, веб-разработчик:

— Я читал книги, считал, что развиваюсь. И был ошеломлен результатами практики на тренинге за такое короткое время. Семь лет я занимался разработкой сайтов удаленно. В своей профессии достиг «потолка», нужно было меняться. Были предложены

с высокооплачиваемой работой в Москве, успешно выполнял тестовые задания, но в страхе перемен отказывался от переезда.

На тренинге понял, что границы создал себе сам, закрываясь от изменений и новых возможностей. Упуская новые яркие события, бездарно тратил время. На проекте я не только избавился от своих страхов и сомнений, за полтора месяца мы с женой создали свой проект: построили и запустили оздоровительный сервис — соляную пещеру!

**Оксана Селянкина,
банковский
служащий:**



— До тренинга я была серой, посредственной, эгоистичной. Срывала злость на самых близких. На работу ходила ради зарплаты. Свободное время чаще проводила за бесполезными фильмами, бессмысленными разговорами.

Благодаря «Орфографии Жизни» я наладила отношения с родителями и близкими. Появился интерес к работе. Нашла творческое и в перспективе прибыльное увлечение. Я стала внимательной, обязательной, ответственной и целеустремленной.



**Виктор Дунаев,
предприниматель:**

— Я жил по одному и тому же расписанию, все действия были доведены до автоматизма, словно механизм «с настройками по умолчанию». Поэтому я благодарен за то, что мне порекомендовали пройти «Орфографию Жизни».

Мне 23 года. Находясь в начале жизненного пути, очень важно, какой фундамент будет заложен в основании. Тренинг дал мне мощные инструменты для трансформации меня как личности. Помог раскрыть качества, о которых я раньше даже боялся подумать. Теперь я понял: все, что происходит вокруг меня, — это мой выбор! Желая всем быть капитанами и не оставаться на задворках своей жизни.

**Жанна Левашова,
руководитель
рекламного
агентства:**



— Да, «Орфография» дает мне силы и знания, возможность подумать и стать сильнее. Я искренне горжусь тем, что прошла весь курс! Чувствовать людей — одно из самых сильных и важных умений. Считаю, что стала учиться этому только здесь. И еще одно важное умение — чувствовать себя. Практика заменяет сто книг по психологии, а читать всегда лучше классику. Я считаю себя счастливым человеком, чего и вам желаю!

Участие в «Орфографии Жизни» станет для вас увлекательным, познавательным и трансформирующим путешествием по просторам своего мировоззрения и поведения. И это — путь к успеху!

УПРАВЛЕНИЕ ГНЕВОМ

ЭМОЦИОНАЛЬНЫЙ ИНТЕЛЛЕКТ КАК ОСНОВА ЛИДЕРСТВА

ТЕКСТ: НАТАЛИЯ ЦАРЕВА, ДМИТРИЙ ЮЩЕНКО, ТРЕНИНГОВЫЙ ЦЕНТР «ЭКОЛОГИЯ РАЗУМА» (DHE.RU)

Эта статья открывает цикл, в котором мы расскажем, как развитие эмоционального интеллекта влияет на успех в бизнесе и личной жизни.

Современные психологические исследования соотносят успех в коммуникации, карьерный рост, влияние, лидерство с уровнем развития эмоционального интеллекта, или Emotion Quality (EQ) человека. Часто участники наших тренингов приходят с просьбой научить их управлять чужими эмоциями. Можно ли это? Безусловно. Более того, для достижения успеха в современном информационно насыщенном, требовательном и даже жестком стрессовом мире исключительно важно развивать свой эмоциональный интеллект.

Что такое EQ?

Приведем ставшую традиционной модель, в которой описаны четыре сферы компетенций, составляющих эмоциональный интеллект (см. схему ниже):

идентификация эмоций — способность точно выражать и распознавать эмоции;

эмоциональное содействие мышлению — способность вызывать эмоции, которые помогают при решении мыслительных задач;

понимание эмоций — способность понимать сложные эмоции, переходы эмоции от одной стадии к другой, причины эмоций;

управление эмоциями — способность сохранять или изменять свое эмоциональное состояние и эмоции другого человека.

Так как же использовать эмоции для улучшения качества своей

жизни и профессиональной деятельности? Успешные коммуникаторы и харизматичные лидеры великолепно не только владеют своими эмоциями, но и управляют эмоциями других людей. Часто участники наших тренингов приходят с просьбой научить их управлять чужими эмоциями. Можно ли это? Безусловно. Более того, для достижения успеха в современном информационно насыщенном, требовательном и даже жестком стрессовом мире исключительно важно развивать свой эмоциональный интеллект.

Вместе с тем логика развития вашего эмоционального интеллекта всегда одна — сначала учимся управлять собой, а потом другими.

Развиваем самовосприятие: распознаем свои эмоции; определяем события, запускающие эмоции (триггеры); учимся принимать и трансформировать негативные эмоции.

Управляем собой: развиваем самоконтроль; выбираем эмоции, которые хотим испытывать; вызываем нужные эмоции (для работы и личной жизни).

Тренируем социальную восприимчивость: определяем эмоции других людей; тренируем эмпатию (сопереживание).

Применяем EQ в управлении отношениями: вдохновляем других, оказываем влияние в коммуникации (выступлениях, переговорах),

успешно разрешаем конфликты и нестандартные ситуации.

Самовосприятие

Ученые выделяют до восьми базовых эмоций (см. таблицу). Они сопровождали нас на долгом пути нашей эволюции как существ разумных, и каждая из них исключительно функциональна, т.е. имеет значение, нужна нам зачем-то.

Если посмотреть на сигналы, которые нам посылают эмоции, то можно понять, что все они полезны. Например, если бы мы не испытывали страха, то постоянно подвергали бы свою жизнь неразумной опасности. Без гнева человек не смог бы отстоять свой дом, достоинство, честь. Гнев вместе с тем еще и самая побуждающая к активным действиям эмоция. Печаль позволяет нам в известном смысле отдохнуть от бурных эмоций и погрузиться в мысли, погрустить, вспомнить, обдумать опыт.

Как это использовать?

Зная больше о сигналах эмоций, мы можем понимать их значение. Если вы часто испытываете гнев или другие варианты данной эмоции (раздражение, неудовольствие, возмущение вплоть до ярости), то задайтесь простыми вопросами: «Какие мои границы постоянно «задевают», нарушают другие люди?», «Так ли эти границы важны для меня в этой ситуации?»

Базовая эмоция	Сигнал, который несет нам эмоция
Гнев	Кто-то нарушил что-то важное для меня (ценности, принципы, правила).
Страх	Риск утраты значимой ценности (безопасность, стабильность, отношения, жизнь).
Печаль	Утрачен важный критерий. Все в прошлом.
Отвращение	Это не отвечает моим критериям. От этого стоит держаться подальше.
Презрение	Асимметричная эмоция. Я сравниваю себя с другими, и выходит, что я лучше.
Удивление	Что-то произошло, что выходит за рамки моей карты (представлений о мире, о том, как должно быть).
Радость	Неожиданное удовлетворение значимого критерия, которое имеет позитивные последствия.
Интерес	Есть привлекательная перспектива в будущем, с которой мне хотелось бы познакомиться больше.

В этом смысле иногда полезно применить упражнение, которое называется «Иерархия критериев» или «Что важнее?» Один из руководителей, участников нашего тренинга, задал нам в перерыве вопрос об эмоциях, и касался он его личной жизни. Меня, говорит, постоянно раздражает манера сына ставить свою обувь перед дверью. Часто я возвращаюсь домой с работы с предвкушением приятного вечера и общения с сыном, но когда открываю дверь и мне мешают его кроссовки, сразу «вскипаю». Конечно, начинаю выговаривать сыну за его невнимательность к моим просьбам, он начинает огрызаться, и начинаются «разборки».

Мы попросили этого руководителя положить на одну ладонь, как на воображаемые весы, приятный вечер с сыном, а на другую — кроссовки, и взвесить. Конечно, первое перевесило второе.

Это упражнение полезно повторять, когда вы входите в «зону риска». Например, в данном случае при открывании дверей уже можно было предположить наличие некоторого беспорядка. При достаточной тренированности «Иерархия критериев» выполняется быстро, что называется, на лету.

Правила, границы, убеждения, жесткие критерии (правильно / неправильно, можно / нельзя, следует, нужно, «так положено» и т.п.) — чем их больше, тем жизнь более упорядочена. Но тем вероятнее шанс, что

другие люди так или иначе заденут их, вызвав ваше раздражение. Если вы замечаете за собой такое, задайтесь вопросом: насколько важно то, что задело другие? Есть что-то более важное в данном контексте? Можно ли сделать ваши требования к другим менее жесткими? Это позволит гневу реже возникать в вашей жизни.

Интересный поворот

Особое внимание в списке базовых эмоций обратите на интерес. Это уникальная эмоция, которая двигает вперед человеческую цивилизацию (а не лень, как многие считают). Интерес спасает браки, реализует

наши таланты в хобби, движет бизнес.

Эмоция интереса стимулирует нашу познавательную активность, и чем больше мы ее развиваем, тем более способны учиться. А в современном бизнесе непрерывное развитие значит движение, жизнь, успех!

Вот практическое задание для развития интереса «Взгляд непосвященного».

В течение ближайшей недели смотрите на окружающий мир так, как будто увидели все в первый раз. Обратите внимание: этот взгляд фокусируется на позитивных и приятных глазу картинах.

Заметьте, число положительных базовых эмоций меньше, чем отрицательных, вот почему для восстановления баланса нам приходится прилагать усилия: тренировать позитивный интерес, радоваться начиная с мелочей.

Еще одна хорошая новость состоит в том, что среди базовых эмоций есть нейтральное удивление, которое длится доли секунды и может разбивать негативные эмоции просто потому, что это переходное эмоциональное состояние. В картине мира появился новый элемент, но оценка

ему еще не дана. Она произойдет чуть позже на основании предыдущего опыта, подсказок или советов.

Простой житейский пример. Идет человек на работу ранним утром, и вдруг... проезжающая мимо машина на полной скорости окатывает его водой из лужи. Естественная реакция — гнев, возмущение, энергичные выражения вслед водителю, затем — печаль, разочарование от того, что деловой наряд испорчен.

Используем «вау-эффект» и говорим себе, провоцируя эмоцию удивления: «Вау! Ну ничего себе народ водит! Интересно, где такие люди права берут?!», «Как красочно я расскажу об этом случае на работе!», «Блин! Во случай сходить домой переодеть костюм, может, я там заодно проверю, выключен ли утюг!»

Или используем в диалоге с возмущенным контрагентом.

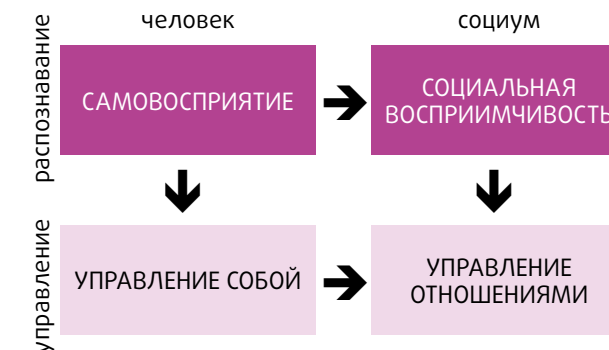
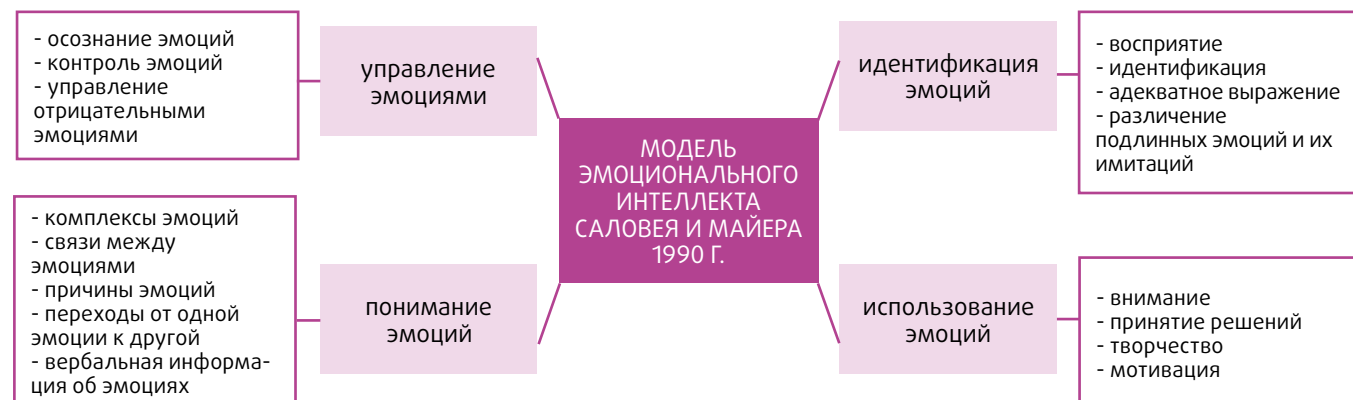
Клиент: «Да как вы могли? Это же ужас!»

Вы: «Как, вам и кофе не предложили?»

Клиент: «Постояйте: какой кофе?»
Вы: «Ну, беспорядок, беспорядок. Поидемте все обсудим за чашечкой».

Первая волна агрессии сбита удивлением. Безусловно, содержательную часть претензий этим не исправит, но главное — настрой клиента. И главное — свое настроение. Теперь вы сами вольны выбирать свою эмоциональную реакцию: хочу — погневаюсь, хочу — посмеюсь над собой, хочу — поиронизирую. Ведь зачастую эмоции управляют нами, а мы как будто плывем по бурной реке, и нам не за что зацепиться.

В продолжение темы в последующих статьях мы рассмотрим телесные и ментальные приемы управления эмоциями и состояниями, а также способы реагирования на агрессию и давление в конфликтах. **Р**



ПРОБУЖДАЯ КОМАНДУ

ТЕКСТ: МАРИЯ ШУШКОВА, ДИРЕКТОР ТРЕНИНГОВОЙ КОМПАНИИ «ЦЕНТР-ПРОФИ» (СPROFI.RU)

Как достичь целей публичного выступления и быть по-настоящему интересным? В этот раз мы поговорим о мотивирующем выступлении руководителя на дне рождения компании или любом другом значимом событии.



участие руководства и сотрудников. И каждый руководитель выступает перед коллективом с поздравлением или обращением к своей команде. Дайте ряд рекомендаций, чтобы из поздравления получилось короткое, но яркое и мотивирующее команду выступление».

Руководитель — всегда публичная фигура

Нет такого руководителя, который совсем не имеет опыта выступлений перед своим коллективом. Даже если руководитель дистанционно управляет командой, он периодически совершает ряд действий по отношению к команде. Любое из них будет публичным включая поздравление в кругу коллектива. Руководитель всегда на виду у персонала. Ведь к нему присматриваются. У него учатся. А порой и критикуют! Даже небольшой коллектив — это уже мини-социум. И основные законы публичного поведения работают и здесь.

Действительно, несмотря на то что опыт выступлений есть у каждого руководителя, не стоит пренебрегать подготовкой выступления. Тем более что выступление с поздравлением может стать своеобразным ритуалом или традицией в компании, призванной продемонстрировать подчиненным нужные образцы поведения, послать нужные сигналы и благотворно повлиять на

корпоративную среду и атмосферу в команде. Доказано, что на культуру в компании влияют три особенности поведения управленцев. Первое — направленность его внимания, т.е. за чем следит, что контролирует? Второе — критические ситуации, т.е. как он реагирует на кризисы? Третье — ролевая модель, т.е. какой пример он подает своим сотрудникам? Все эти особенности прослеживаются и в пятиминутном праздничном выступлении. Поэтому, готовясь, нужно продумать и содержание, и стиль выступления.

Видеть цель, чувствовать аудиторию

Вот пять рекомендаций, выполняя которые вы гарантированно сделаете свое выступление мотивирующим.

1. Осознайте свою цель. Ответ на вопрос о цели, которую вы хотите достичь в ходе выступления, является ключевым. Для этого нужно спросить себя:

Зачем я буду поздравлять собравшихся? Как это повлияет на корпоративную культуру? Задаст ли выступление желаемые ориентиры? Какие эмоции и действия я ожидаю от сотрудников после своей речи?

Что должно запомниться сотрудникам в выступлении?

Может быть, вам важно воодушевить сотрудников в трудный

для компании период, может быть, сформировать гордость за компанию и ее успехи, а может, показать перспективы развития. Вариантов всегда несколько. И в вашем случае цель будет уникальна, потому что ваша организация тоже уникальна.

2. Прочувствуйте и проанализируйте ваш коллектив. Поймите настроение, ожидания, возможные опасения сотрудников.

Ведь в команде могут быть и старожилы, которые помнят, как все начиналось, и рвущиеся в бой новички, и настроенные критически сотрудники, которые видели кризис, но не знали больших побед. На празднике, как правило, присутствуют и топ-менеджеры, относящиеся к празднику как к важному командообразующему мероприятию, и рядовые сотрудники, для которых этот выезд или вечер — просто возможность хорошо провести время. Но объединяет всех одно — многие хотят услышать подтверждение тому, что они не зря связали свою жизнь с компанией. Для каждой части аудитории найдите свои мотиваторы. На воодушевление «ветеранов-старожил» могут быть нацелены воспоминания о том, как все начиналось и их бесценный вклад, для «новичков» — недавние победы компании, для рабочих — позитивный пример конкретного работника или отдела, а для «топов» — перспективы и позиции компании на рынке.

3. Сформулируйте основную идею и составьте план выступления, выделив необходимые факты.

Например, основной идеей вашего выступления может быть следующая мысль: компания прошла достойный путь и многого добила, но главное — еще впереди, и успех зависит от общих усилий.

В этом случае в план вашего выступления могут войти следующие части:

— приветственные обращения, открытие праздника — повод, по которому собрались;

— сегодняшние успехи компании;

— были трудности, но они преодолены благодаря совместным усилиям;

— есть задачи, которые пока не решены, есть куда развиваться и руководителям, и сотрудникам;

— сильные стороны компании, руководства, сотрудников, что позволит достичь намеченного;

Что вдохновляет сотрудников в поздравительном выступлении руководителя:

✓ Признание личного вклада или вклада отдела в сегодняшний результат компании.

✓ Отклик руководителя: личная история, личный пример в тему тех задач, которые решают сотрудники.

✓ Личные пожелания руководителя каждому сотруднику (если коллектив небольшой) или команде в целом.

✓ Чувство юмора руководителя.

— заключение: подчеркнуть позитивные тенденции и примеры для подражания. Даже если очевидных заслуг у компании пока нет, то необходимо придерживаться управленческой аксиомы: «Похвалить при движении к цели важнее, чем при ее достижении».

Какие факты укрепят ваше выступление:

— успехи компании за определенный период: динамика объема продаж, доля рынка, участие компании в премиях и конкурсах, открытие филиалов и подразделений, прирост постоянных клиентов и т.п.;

— трудности, с которыми справились, — примеры из жизни компании, которые кто-либо из присутствующих лично пережил;

— резервы развития: внедрение стандартов сервиса, что укрепит базу лояльных клиентов, и т.п.;

— сильные стороны: ведущие специалисты в отрасли, команда, которая стремится работать на результат.

Готовя план поздравительной речи, не стоит увлекаться детальными фрагментами полугодичного или годового отчета и путать праздник с совещанием по стратегическому планированию. Или еще хуже — сосредоточиться на констатации негативных моментов в жизни организации. Праздничное корпоративное событие — это прежде всего повод удовлетворить потребность персонала в уважении.

4. Следите за временем. Слишком длинные поздравительные речи противопоказаны. Мотивирующее выступление на корпоративном празднике необходимо уложить в 5–10 минут. Емкость выступления достигается за счет использования метафор, примеров, поговорок и т.п.

5. Не будьте «говорящей головой». Как часто мы, готовя свое публичное выступление, много работаем над текстом выступления (т.е.

над тем, что говорить). И как часто пренебрегаем тем, как мы будем в этот момент взаимодействовать с нашей командой! Как мы пробуем в других желание и энергию трудиться в компании после нашего выступления? Мы старательно выстраиваем логическую нить выступления, но расчетливо выверенная манера общения воздействует только на разум. Такого выступающего можно понять, но поверить ему помогут только чувства. Не затрагивая собственных чувств, можно лишь информировать других о чем-то.

Быть настоящим

А как решить задачу побуждения? А может быть, и пробуждения команды? Только через сопричастность с командой, через содействие с ней, через со-общение. Например: «для меня большая честь...», «я рад...», «я горд...», «я уверен...», «этот факт меня приятно удивил...», «когда я ехал на нашу встречу, я вспомнил...» и др. Сила нашего выступления в том, чтобы аудиторию из «объекта» перевести в некий «субъект» действия. Сделать с ней общую «историю», «судьбу», совместные «ставки» на будущее!

Однажды на одном из тренингов по публичным выступлениям, проводимым компанией «Центр-Профи», участники, отвечая на вопрос: «Как вы видите свое публичное выступление?» — ответили именно так — «Точные факты, четкие послания, структурированное содержание, оттренированная техника преподнесения себя». Все перечисленное важно, но...

Помимо того, что мы учимся приемам выступления, давайте настраивать и свое внутреннее содержание. Учитесь быть настоящими! Только в этом случае можно достичь целей выступления и быть по-настоящему вовлекающим, мотивирующим, интересным!

Постановка задачи

Компания «СТАРТ» специализируется на управлении коммерческой недвижимостью. Руководитель организации **Виталий Смирнов** обратился за рекомендациями в процессе подготовки поздравительного выступления перед коллективом. Его вопрос звучит следующим образом: «Год только начался. Каждая компания, и наша в том числе, в течение года создает целый ряд корпоративных событий и мероприятий, где важно активное

Экспресс-тест

Для того чтобы понять, насколько ваше выступление мотивирует и объединяет сотрудников организации, ответьте «да» или «нет» на вопросы:

- В момент выступления сотрудники горды тем, что внесли свой вклад в сегодняшний результат компании?
- В момент выступления в глазах сотрудников читается интерес к перспективам?
- Вы чувствуете в ходе выступления благодарность сотрудников за ваше влияние на развитие компании?
- Была ли создана искренняя атмосфера между вами и сотрудниками, есть отклик на ваше выступление в виде вопросов, реплик, примеров, киваний и пр.?
- Сотрудники поддерживают деловой имидж компании и командный дух?

Если более трех вопросов получило положительный ответ, то ваше выступление оказало мотивирующий и объединяющий эффект на коллектив. Если более трех вопросов получило отрицательный ответ, то необходимо вернуться к приведенным в статье рекомендациям, выявить и проработать сильные и слабые стороны выступления, повысить качество следующего выступления.

СИСТЕМНЫЙ ПОДХОД – ЗАЛОГ УСПЕХА В ПРОДАЖАХ

ТЕКСТ: ДМИТРИЙ КАТАЕВ. ФОТО: МАРИНА МУРЗИНА

«В кризис необходимо избавляться от всего, что не приносит вам денег, и развивать все, что прибыль дает, — говорит Евгений ОРЛАН, эксперт в области продаж. — Одновременно нужно уделять внимание четкой работе системы продаж».



Известный бизнес-тренер дал мастер-класс по антикризисным продажам в Вологде по приглашению журнала «Бизнес и Власть» и Института переподготовки и повышения квалификации. В свои 30 лет Евгений Орлан имеет 13-летний опыт в построении продающих систем и ведении переговоров. Какое-то время Орлан возглавлял санкт-петербургский филиал американской компании Group, сейчас у него своя консалтинговая компания. Своим опытом Орлан и поделился с вологодскими предпринимателями и топ-менеджерами.

В частности, он посоветовал собравшимся определить, что конкретно в их бизнесе не приносит прибыли, после чего избавиться от этого либо минимизировать ущерб. «Во-вторых, нужно понять, что приносит вам деньги, и усилить этот фактор, — говорит Орлан. — При чем начинать думать над всем этим необходимо прямо сейчас. А после осознания, какие именно направления, проекты, люди не обеспечивают

вам прибыли, а какие, напротив, приносят ее, следует немедленно приступить к конкретным шагам по исправлению ситуации. Сведите все к простым действиям. Когда цель глобальна, мозг отказывается работать, откладывая все в долгий ящик. Поэтому цель надо разбить на более мелкие части — шаги, которые будут следовать один за другим».

Евгений Орлан раскрыл участникам встречи семь классических приемов, которые способны серьезно увеличить объемы продаж практически любой компании.

1. Повышайте ценность своих товаров и услуг. Убирайте скидки, а вместо них предоставляйте бонусы. В выигрыше будете и вы, потому что увеличите объемы и маржу, и клиент, поскольку получит дополнительную ценность. Бонус всегда лучше скидки.

2. Стимулируйте клиентов покупать больше. Для этого существует множество приемов: те же бонусы за большой чек, «приведи друга», «три по цене двух» и так далее.

3. Добавляйте дополнительные ценные опции в пакет. Если у вас их будет больше, чем в схожем пакете конкурентов, то покупать будут прежде всего у вас, и ваша прибыль увеличится за счет объемов продаж.

4. Предлагайте клиенту несколько вариантов товара или услуги, но при этом отдельно выделите один базовый, обеспечивающий вам прибыль, позиционировав его по соотношению «цена — качество».

Три-четыре варианта обеспечат людям выбор, но при этом большинство из них выберут именно базовый пакет.

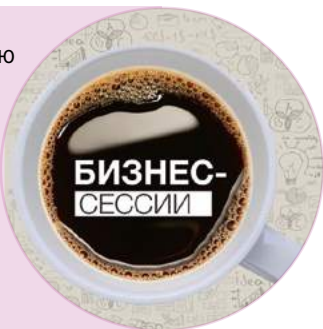
5. Продавать начинайте с того, что дороже. Сначала предлагайте покупателю товары и услуги, в которых больше опций: во-первых, их могут выбрать сразу и заплатить больше, а во-вторых, если они не понравятся по цене, можно сразу предложить более дешевый вариант.

6. Предложите что-то бесплатно. С помощью проб, тест-драйва, консультации обеспечьте максимально легкий вход клиента в ваш бизнес и сделайте так, чтобы ему не захотелось уйти.

7. Инвестируйте в продажи и контролируйте их, поскольку одна из ключевых проблем современного российского бизнеса — это плохая подготовка менеджеров по продажам.

Развивая последний тезис, Орлан заметил: «Кто сейчас идет в продавцы? Все, кого куда больше не взяли. А могут ли с такими людьми у нас в стране быть хороший сервис и культура продаж? Необходимо кардинально менять эту ситуацию». И, отвечая на вопрос из зала, как быть, если обученные работники впоследствии уходят из компании, резюмировал цитатой одного из «акул бизнеса»: «Пусть лучше из компании уйдет подготовленный продавец, чем останется работать неподготовленный».

Мастер-класс с Евгением Орланом начал серию встреч «Бизнес-сессии». Это новый проект областного делового журнала «Бизнес и Власть», цель которого — информировать руководителей о современных тенденциях в рекламе, маркетинге, кадровом менеджменте, информационной безопасности и многом другом, обеспечивая им позитивный заряд для развития собственного дела.



ВОССТАВШИЕ ИЗ ПЕПЛА

ТЕКСТ: АЛЕКСАНДР НЕСТЕРОВ. ФОТО: СЕРГЕЙ БОГДАНОВ

«Разрушить предприятие, парализовать его работу — это просто. А вот сохранить имущественный комплекс, кадры, найти инвестора, который мог бы возродить производство, — это гораздо сложнее», — говорит Валерий ХАЛВИЦКИЙ о природе антикризисного управления.



сохранив важное для района и области предприятие. Ведь завод вписан в замкнутый цикл производства: если он работает, то поставщики сырья могут рассчитывать на заказы, а значит, планировать модернизацию своих ферм, а работники этих сельхозпредприятий, в свою очередь, выступают потребителями продукции, производимой заводом, у которого при стабильной работе всегда будет рынок сбыта. «Конечно, без активного содействия администрации района и областного правительства во главе с губернатором результат мог бы быть и другим», — подчеркивает Халвицкий значимость взаимодействия бизнеса и власти в условиях кризиса.

Когда рухнет небольшой бизнес у индивидуального предпринимателя, его отсутствие заметят немногие. Другое дело, когда банкротится градообразующее предприятие и на улице оказываются сотни бывших работников: тут жди социального напряжения. Уже больше года находится в процедуре банкротства известный многим «Вологодский текстиль».

Его судьбой сегодня крайне озабочены областные власти, являющиеся к тому же собственниками данного акционерного общества. Благодаря оперативному вмешательству правительства области, своевременно подготовленному плану по выводу предприятия из кризиса процедура банкротства проходит относительно безболезненно. «Мы его обезопасили от снижения стоимости активов, сохранили в работоспособном состоянии инфраструктуру предприятия, погасили долги по заработной плате перед коллективом, провели полную инвентаризацию имущества», — говорит заместитель губернатора Алексей Кожевников. В правительстве уверены, что комплекс антикризисных мероприятий, который проводит на «Вологодском текстиле» Валерий Халвицкий, позволит оздоровить предприятие и найти для него нового надежного инвестора. Главное, что сегодня «Вологодский текстиль» работает, и это дает повод для оптимизма.

Два года назад ему удалось сделать почти невозможное: Тотемский маслозавод из полуразрушенного производства начал превращаться в современный перерабатывающий комбинат, продукцию которого сегодня можно встретить не только на прилавках вологодских магазинов, но и за пределами области.

«В ситуации, когда бизнес находится в предбанкротном состоянии, всегда присутствует конфликт интересов. С одной стороны, есть должник — предприятие, на котором работают живые люди. С другой — кредиторы, которых может быть много. С третьей — государство в лице фискальных органов (практика показывает, что 99% должников, помимо прочего, имеют задолженность по налогам и сборам). И задача управляющего — максимально удовлетворить интересы каждого», — объясняет Халвицкий то, чем занимается вот уже восемь лет, с кризиса 2008 года, когда

поток обращений к нему с просьбой не допустить краха предприятия перекрыл число обычных юридических консультаций.

«В процессе ведения бизнеса рано или поздно перед каждым предпринимателем встают вопросы защиты своих интересов, сохранения активов, оптимизации расходов. Способы их решения, как правило, и ложатся в основу антикризисного плана. Когда все детали согласованы, определена конечная цель и устраивает планируемый результат, мы начинаем работать», — говорит Валерий Станиславович, рекомендуя собственникам бизнеса все-таки не доводить дело до критической точки и обращаться к специалистам загодя: как говорится, опасную болезнь легче предупредить, нежели лечить. И, главное, дешевле.

Историю с «Маслозаводом Тотемским» он называет идеальной: тогда удалось выйти из проблемной ситуации с минимальными потерями,

НЕГОСУДАРСТВЕННОЕ ЧАСТНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ
ДОПОЛНИТЕЛЬНОГО ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ
«ИНСТИТУТ ПЕРЕПОДГОТОВКИ И ПОВЫШЕНИЯ КВАЛИФИКАЦИИ»

29 способов быстрого привлечения клиентов

Семинар ведет **Ия ИМШИНЕЦКАЯ** – бизнес-тренер, эксперт-технолог по привлечению и удержанию клиентов, автор книг «Креатив в рекламе», «Жанры печатной рекламы, или Сундук с идеями для копирайтера», «Как продавать дорогие и очень дорогие товары», «Программа сотрудничества с клиентом», «Территория торговой марки» и др. Кандидат филологических наук.

17/03
2016

Поставив задачу увеличить приток клиентов, можно установить один или несколько рекламных щитов; дать рекламу в газете, журнале и на телевидении; раздать тысячи листовок на улицах города; сделать спам-рассылку на миллион адресов... и ждать, когда же клиент соизволит появиться у вас.

ИЛИ

ПОСЕТИТЬ ОДНОДНЕВНЫЙ СЕМИНАР «29 способов быстрого привлечения клиентов», придумать недорогие и эффективные маркетинговые идеи, разработать программу стимулирования клиентов, воплотить которую могут сами сотрудники компании, И СЧИТАТЬ ПРИБЫЛЬ!

ПРОГРАММА СЕМИНАРА:

1. Система стимулирования сбыта – самая активная маркетинговая коммуникация. «Военные действия по отбиранию клиента у конкурента».
 2. Наличие позиционирования – это главное требование к системе продвижения компании на сегодняшний день. Выработка возможных позиций для участников.
 3. Типология приемов привлечения клиента: акции, скидки, презентации, бонусы, дни открытых дверей, шоу, праздники, сэмплинг, подарки, лотереи. Практические примеры.
 4. Система стимулирования сбыта как возможность сбора базы данных потенциальных клиентов («лидов»).
 5. Возможности партнерского продвижения. Партнерское продвижение как способ уменьшить траты на привлечение клиентов. Партнерские акции и приемы. Поиск потенциальных партнеров для участников семинара.
- Слушатели снабжаются двумя комплектами богатого и эксклюзивного раздаточного материала, позволяющими каждому участнику по следам семинара при необходимости провести свой мини-тренинг для сотрудников своей компании.
- Каждый слушатель уходит с разработанными им самим для себя идеями.
- Результат: повышение клиентского трафика в среднем на 40%.

Стоимость участия одного специалиста:

Пакет Стандарт (сертификат, конференц-портфель, кофе-брейк) – **3520 руб.**

Пакет «Бизнес» (сертификат, конференц-портфель, кофе-брейк + обед, книга И. Имшинецкой «Инструкция по продвижению услуг, или Как продать невидимку», диск с записями вебинаров И. Имшинецкой) – **5120 руб.**

Время проведения: с 10.00 до 17.00 часов, регистрация с 9.15 часов.

Звоните и записывайтесь:

(817) 767-708, 89218339923 – менеджер Алена

(8172) 767-662, 89218339922 – менеджер Елизавета

Семинар предназначен для владельцев и управляющих бизнеса

реклама

ЧЕТВЕРТЫЙ ПОШЕЛ

В конце прошлого года был принят «четвертый антимонопольный пакет». Поправки в «Закон о защите конкуренции» предусматривают комплекс мер, направленных на либерализацию и совершенствование антимонопольного законодательства РФ. Особенности применения на практике новых норм разъясняет заместитель начальника отдела контроля антимонопольного законодательства и экономического анализа управления ФАС по Вологодской области Ирина СМЫШЛЯЕВА.



Среди основных изменений данного документа — предоставление Правительству возможности устанавливать правила недискриминационного доступа на товарные рынки. Новая глава «Закона о защите конкуренции» подробно описывает случаи недопустимой практики недобросовестной конкуренции, чего не было в прежней редакции. Кроме того, расширяется сфера применения институтов предупреждения о прекращении действий, нарушающих антимонопольное законодательство (их теперь можно выдавать в адрес органов власти), и предостережения о недопустимости нарушения антимонопольного законодательства.

До вступления в силу поправок Антимонопольная служба вела реестр хозяйствующих субъектов, занимающих более 35% доли на рынке. Сведений данного реестра, как правило, было достаточно для определения доминирующего положения хозяйствующего субъекта с целью квалификации его действий как нарушения антимонопольного законодательства. Теперь назван-

ный реестр упразднен – в случае поступления жалобы антимонопольный орган обязан проводить анализ состояния конкуренции с тем, чтобы установить факт доминирования правонарушителя. Кроме того, принятые законодательные новеллы больше не позволяют признавать доминирующим положение хозяйствующего субъекта с рыночной долей менее 35%, но вместе с тем оставляют понятие коллективного доминирования на рынке.

Ранее ФАС обладала правом возбуждать дело по жалобам конкретных физических лиц, права которых нарушил доминант, допустим, он отказывается от заключения какого-либо договора. Сейчас мы будем квалифицировать в качестве злоупотребления доминирующим положением только те действия доминанта, следствием которых являются или могут являться негативные последствия для конкуренции на рынке и (или) ущемление интересов субъектов предприни-

тельного порядка подключения (технологического присоединения). Ответственность по данной статье наступает и в том случае, когда указанные нарушения допущены и в отношении конкретного гражданина (например, когда ему неправомерно отказывают в выдаче технических условий на присоединение к газораспределительной сети или нарушают сроки технологического присоединения к электрическим сетям). В этом случае мы не будем, как это практиковалось прежде, возбуждать дело о нарушении антимонопольного законодательства, а сразу будем привлекать к административной ответственности. Так, за неоднократное нарушение для юридических лиц может быть назначен штраф до 1 млн руб.

Вместе с тем новый закон предусматривает и некоторые послабления в части наказания монополистов. У антимонопольного органа есть две серьезные меры воздействия на нарушителя: выдача предписания

В том случае, если в ФАС выдано предписание о перечислении в бюджет дохода и хозяйствующий субъект его исполнил, дело об административном нарушении не возбуждается, и штраф не накладывается.

мательской деятельности либо неопределенного круга потребителей. С жалобами конкретных физических лиц на действия доминанта надлежит разбираться Роспотребнадзору или Жилищной инспекции.

Усилилась административная ответственность для субъектов естественных монополий. Статьей 9.21 КоАП предусмотрена ответственность для организаций-монополистов, оказывающих услуги в сфере ЖКХ (водоснабжение, водоотведение, электроснабжение, теплоснабжение, газоснабжение), за нарушение правил недискриминационного доступа или уста-

и административный штраф. ФАС всегда имела возможность применить одновременно обе меры воздействия: и взыскать в бюджет доход, и наложить штраф. Отныне в том случае, если сотрудники Антимонопольной службы выдано предписание о перечислении в бюджет дохода и хозяйствующий субъект его исполнил, дело об административном нарушении не возбуждается, и штраф на такого нарушителя не накладывается. Таким образом, у хозяйствующего субъекта будет возможность исполнить предписание в добровольном порядке. **■**

Продолжение следует.

ЗЕМЕЛЬНЫЙ ВОПРОС

ТЕКСТ: ЛЮДМИЛА ФЕДОРОВА, ПРЕСС-СЕКРЕТАРЬ АРБИТРАЖНОГО СУДА ВОЛОГОДСКОЙ ОБЛАСТИ

Одна из самых обсуждаемых тем прошлого года — изменение системы оценки кадастровой стоимости недвижимости и как следствие повышение суммы земельного налога для многих собственников. Между тем в судебной практике зафиксированы случаи, когда налогоплательщикам удавалось снизить кадастровую стоимость имущества и соответственно сумму взимаемого налога. Но тут есть нюансы.



Налоговая база по земельному налогу определяется как кадастровая стоимость земельных участков, признаваемых объектом налогообложения, поэтому любое изменение кадастровой стоимости земельного участка влечет за собой изменение суммы земельного налога к уплате. Для исчисления земельного налога кадастровая стоимость определяется по состоянию на 1 января года, являющегося налоговым периодом.

С 1 января 2015 года в налоговое законодательство внесены изменения, согласно которым установленная судом или комиссией по рассмотрению споров кадастровая стоимость земельного участка применяется начиная с периода, в котором подано заявление о ее пересмотре, но не ранее даты, когда оспариваемая стоимость отражена в кадастре. Аналогичное положение предусмотрено и действующей редакцией статьи 24.20 Федерального закона № 135-ФЗ «Об оценочной деятельности в РФ».

В судебной практике возник вопрос о применении для исчисления земельного налога кадастровой стоимости, измененной до 1 января 2015 года. В частности, в Арбитражном суде Вологодской области сложилась неоднозначная практика по спорам налогоплательщиков с налоговыми органами, когда изменение кадастровой стоимости земельных участков в течение календарного года до указанной даты было произведено по решению суда.

Так, по четырем делам из семи требования заявителей были удовлетворены. Суд признал возможным

для исчисления земельного налога применить кадастровую стоимость, измененную решением суда с момента вступления указанного судебного акта в законную силу. При этом в решении было указано, что установление судом рыночной стоимости земельного участка обязывает соответствующие органы внести такую стоимость в качестве новой кадастровой стоимости в Государственный кадастр недвижимости с момента вступления в силу судебного акта. Указания на применение новой кадастровой стоимости в целях исчисления земельного налога с 1 января года, следующего за годом вступления в силу судебного акта, в законодательстве не содержится.

Вывод о том, что налоговая база по земельному налогу должна быть рассчитана исходя из установленной решением суда кадастровой стоимости земли с момента вступления судебного акта в законную силу, содержится и в ряде определений Верховного суда РФ.

Налоговая база по земельному налогу рассчитывается исходя из установленной решением суда кадастровой стоимости с момента вступления судебного акта в законную силу.

Вместе с тем существует и другая позиция. По двум делам судом отказано в удовлетворении требований заявителя. При этом суд мотивировал отказ в применении новой кадастровой стоимости тем, что в силу статьи 391 НК РФ в редакции, действовавшей до 1 января 2015 года, налоговая база, размер которой зависит от кадастровой стоимости, определяется на конкретную дату (1 января года, являющегося налоговым периодом) и не может для целей налогообложения изменяться в течение налогового периода. Изменения, внесенные в указанную статью, позволяющие учитывать изменение кадастровой стоимости в течение календарного года, действуют с 1 января 2015 года, а значит, по мнению суда, в таком случае новая кадастровая стоимость может быть

применена не ранее налогового периода, следующего за годом внесения изменений. Данная правовая позиция также находит поддержку в определениях Верховного суда РФ.

Примечательно, что по спорам, связанным с применением Приказа департамента имущественных отношений Вологодской области от 27 декабря 2012 года № 206 «Об утверждении результатов определения кадастровой стоимости земель населенных пунктов Вологодской области» во всех случаях в удовлетворении требований заявителям отказано.

В обоснование отказа в применении с 1 января 2013 года новой кадастровой стоимости земельных участков, установленной данным приказом, суд указал, что данный документ уменьшает кадастровую стоимость земельных участков и улучшает положение налогоплательщика. По общему правилу, акты законодательства о налогах вступают в силу не ранее чем

по истечении одного месяца со дня их официального опубликования и не ранее 1-го числа очередного налогового периода по соответствующему налогу. Согласно пункту 4 статьи 5 НК РФ акты, отменяющие налоги и сборы, снижающие размеры ставок, устраняющие обязанности налогоплательщиков или иным образом улучшающие их положение, могут иметь обратную силу, если прямо предусматривают это. Упомянутым приказом не предусмотрено распространение его действия на предшествующие налоговые периоды, поэтому суд признал, что данный документ вступил в силу с момента его опубликования, то есть с 18 января 2013 года и не может применяться для определения кадастровой стоимости по состоянию на 1 января 2013 года. **66**

COMON.RU —

ПЛОЩАДКА ДЛЯ ТРЕЙДЕРОВ И ИНВЕСТОРОВ

ТЕКСТ: АЛЕКСАНДР НЕСТЕРОВ

Несмотря на высокую волатильность рынков в 2015 году сервис автослеживания Comon.ru, созданный группой «ФИНАМ», продемонстрировал лучшие результаты в своей истории.



470 консервативных, умеренных и агрессивных торговых систем, работающих с инструментами различных секций Московской и Санкт-Петербургской бирж. Пользователи имеют возможность подключать торговые счета к множеству стратегий опытных трейдеров и автоматически копировать их сделки на собственном счете. Авторы стратегий получают с каждого подписчика процент за сделки. Сплав опыта управляющих позволил подавляющему числу пользователей сервиса «Автослеживание» заработать прибыль.

Инновационность заключается не только в возможности увеличения капитала как для начинающих, так и опытных инвесторов, но и в уникальном интерфейсе, позволяющем авторам и подписчикам стратегий общаться и делиться идеями по развитию ситуации на рынках. Статистика сервиса показывает, что в пиковые периоды на сайте общается более полутора тысяч инвесторов.

Вот примеры наиболее популярных стратегий:

Название стратегии	Результат за 2014 г.	Результат за 2015 г.	Описание	Число подписчиков
НЗВА	+73%	+9,5%	Инвестирует в usd / rub, золото, индекс РТС, нефть Brent.	259
Пилигрим	+139,6%	+77,8%	Краткосрочно покупает / продает usd / rub.	2600
Синергия	+305%	+89%	Сумма из НЗВА и Пилигрима.	2650
Бивалютная	+20,7%	+23,7%	Краткосрочно покупает / продает usd / rub, eur / rub.	426
Улитка	+5,8%	+25,0%	Инвестирует в акции из индекса ММВБ. Низкорисковая стратегия.	112
Бегущая по волнам	0%	+14,1%	Инвестирует в акции компаний из индекса ММВБ.	107

Сервис «Автослеживание» — платная услуга, оказываемая на основании дополнительного соглашения, позволяющая формировать и направлять брокеру в режиме алгоритмической торговли поручения на сделки. Торговый алгоритм клиент выбирает самостоятельно, на основе собственных инвестиционных целей и внутренних убеждений. Отключиться от выбранной стратегии можно в любой момент. Результат на конкретном счете может отличаться и зависит от суммы инвестиций, тарифного плана и конкретной рыночной ситуации в момент совершения сделок. Брокерские услуги оказывает АО «ФИНАМ». Представитель АО «ФИНАМ» и Учебного центра «ФИНАМ» в г. Вологде — ООО «Финам-Вологда», адрес: пл. Бабушкина, д. 8. Доходность не гарантируется. **Тел. для справок: 8 (8172) 26-40-51. P**

ИГОРЬ МАНН: «НУЖНО ВКЛАДЫВАТЬСЯ В КРЕАТИВ»

ТЕКСТ: АЛЕКСАНДР МАЛЬЦЕВ. ФОТО: ИЗ АРХИВА ПЦ «SV-КЛАСС»

В конце прошлого года Продюсерский центр «SV-класс» организовал встречу вологодских предпринимателей с, пожалуй, самым известным в России специалистом в сфере маркетинга — Игорем Манном. Масштаб авторского тренинга-семинара был соответствующий: зал кинотеатра «Ленком» оказался заполнен практически на 100%.

Игорь Манн любезно согласился дать эксклюзивное интервью нашему изданию.

— Порой приходится сталкиваться со скептицизмом предпринимателей: зачем читать бизнес-литературу, ходить на тренинги? Мол, это пустая трата времени... Как вы реагируете на такой скепсис?

— Я думаю, что подходить к этой проблеме нужно комплексно. Это и проблема компаний, которые организуют тренинги, и руководителей. Их скепсис понятен: многие люди читают слишком теоретичные или слишком сложные книги. Если прочитать такие книги, как «Клиенты на всю жизнь» [Карла] Сьюэлла, «Доставляя счастье» [Тони] Шейя, «Как уцелеть среди акул» [Харви] Маккея, то люди не будут говорить, что книги — это ерунда. Считаю, что скептицизм возникает из-за неудачного опыта первого соприкосновения. Возможно, людям не хватает рекомендаций хороших и работающих книг по менеджменту или маркетингу, в которых много примеров и высокий КПД.

— Поговорим о продвижении. На ваш взгляд, существует ли для руководителя простой способ оценить эффективность выбранного канала продвижения?

— К сожалению, нет. Если, конечно, не брать Интернет: там можно все легко отследить. Как правило, все офлайн-способы очень сложно поддаются оценке. Есть такая шутка: «Одна компания подала объявление: срочно требуется ночной сторож. И в ту же ночь их обокрали». Это пример того, что реклама действительно работает. Во всех других случаях тяжело



доказать, что ты где-то дал рекламу, поставил билборд, подал рекламу на транспорте, на радио, на ТВ, и она заработала. По большому счету коммуникаций за исключением прямых почтовых рассылок, рекламы в каталогах и директ-мейла посчитать эффективность рекламы очень тяжело.

— А как же вопрос клиентам: «Откуда вы о нас узнали?»

— Этот способ работает, но с некоторой поправкой на то, что люди могут забыть, где они видели рекламу, увидеть в нескольких местах, а запомнить и назвать только последнее. У моих клиентов даже был случай, когда им сказали, что видели наружную рекламу их компании, а они ее вообще не размещали.

Таким образом, эффективность рекламы трудно доказуема, но это не должно быть оправданием не давать рекламу совсем. Расскажу

такую историю. Президент компании Wrigley летел в самолете, рядом с ним оказался журналист, который узнал его. Он спросил: «Сколько денег вы тратите на рекламу каждый месяц?» Президент ответил: «25 млн долларов в месяц». Журналист сказал: «Я знаю, как вы можете сэкономить 25 млн долларов!» Президент заинтересовался: «Что у вас за идея?» Журналист ответил: «А вы месяц не рекламируетесь». Президент говорит: «Как вы думаете, на какой высоте мы летим?» — «10 тысяч метров». — «А вы не хотите пойти к пилоту и сказать: не хотите сэкономить керосин, выключить двигатель, попарить, а потом снова включить?»

Реклама была и остается двигателем торговли. Я бы дал рекомендацию вкладываться в креатив, а не в измерение эффективности. То есть если у вас есть 100 руб., и вы вкладываете их в рекламу, и у вас остается еще 20 руб., не вкладывайте их в расчет эффективности, а потратьте их на повышение качества вашей рекламы.

— Насколько важно компании создавать собственный бренд?

— Если вы еще не бренд, вам обязательно нужно стать им! Потому что когда вы — бренд, вы привлекаете клиентов. Они о вас слышат и идут к вам. Второе: вы сможете продавать дороже благодаря бренду. Третье: если у вас случился косяк — вам простят его. К тому же от брендов люди не уходят. Например, если человеку нравится телефон определенной фирмы, его сложно перевести на аппарат другой фирмы. Он скажет, что уже привык, ему неудобно, старый телефон имеет преимущества, которых нет у другого бренда. Так проявляется лояльность

к бренду. Она создается благодаря тому, что есть не только классный продукт, но и классное продвижение.

— А продвижение бренда компании и бренда территории осуществляется по одним принципам?

— Технологии одинаковые, инструменты разные, и задачи разные. Например, для коммерческой компании цель создания бренда — получение прибыли. Цель брендинга территории — получение новых жителей, инвестиций, привлечение гостей. Разные цели достигаются разными инструментами, хотя в принципе маркетинговый инструментарий достаточно одинаков: имиджевые коммуникации, пиар-выступления. Только масштаб будет разным.

— Что вы скажете про бренд Вологды и Вологодской области?

— Если вы спросите меня, с чем у меня ассоциируется Вологда, я скажу, что ни с чем. Лес? Он для меня больше ассоциируется с Архангельском. Кружево? Согласен, но не очень. Дед Мороз? Актуально только для ноября—декабря. Привлечет туристов, но не жителей или инвестиций. Мое мнение: количество усилий для создания бренда области не пришло пока к качеству. И это проблема многих территорий.

Как-то пока не дошел до меня ваш бренд. Я более четко представляю позиционирование Казани как спортивной столицы России, Нижнего Новгорода — как купеческой столицы. Понимаете, нужно владеть каким-либо атрибутом для создания бренда. Позиционирование должно держаться на одном слове, на одной фразе, к которой можно прикипеть. «Вольво» — надежность, «Феррари» — скорость и т.п.

— А как же «Вологодская область — душа русского Севера»? (Показываю логотип с «птичкой», оказавшийся по случаю под рукой.)

— Логотип неплохой. Но нужно брать не русский Север, а всю Россию.

— Личный брендинг — это вообще что-то совсем другое? Или тут работают те же законы?

— Я считаю, что в личном брендинге самое главное — результаты. Я написал книгу «№ 1», в ней есть пятишаговая модель движения к цели. Первая цель — поставить

перед собой цель. Второй этап — заниматься аудитом самого себя, понять, что тебе мешает, что тебе помогает двигаться вперед. Третье — профессиональное и личностное развитие. Четвертое — результаты. Пятое — маркетинг самого себя, это уже как раз личный брендинг. Мне кажется, что можно обойтись без личного брендинга. Когда у тебя классные результаты, они сами за тебя все скажут.

— И все-таки, должен ли каждый руководитель стремиться к созданию своего имени-бренда?

— Нет, руководители есть разные, бывают и интроверты. Не всем нужно излишнее внимание.

— А как руководителю мотивировать своих работников в нынешних непростых экономических условиях?

— Личный пример руководителя очень важен. Актуальна геймификация процессов в компании. А вообще, мотивация может быть самой разной: бывает материальная и моральная, индивидуальная и командная, «кнут» и «пряник», есть ожидаемая и неожиданная. Самая сильная — неожиданная мотивация. Когда руководитель поощряет сотрудника чем-либо таким, чего тот от него не ожидал. Дайте своему хорошему работнику дополнительные дни к отпуску, разрешите в течение месяца три опоздания, пригласите его победить вместе. И он это оценит.

— В заключение: дайте, пожалуйста, совет маркетологам, на чем

им нужно сегодня сфокусировать свое внимание?

— Моя жесткая позиция: в тяжелый период маркетолог должен делать лишь одну вещь — увеличивать продажи. Он должен найти все возможности для этого. Отладить точки контактов, создать для компании очень четкое позиционирование, включить по максимуму человеческий фактор. Он должен правильно работать с клиентами, удерживать и возвращать их. И конечно, важен комплекс маркетинга — нужно разработать продуктовую политику, каналы продаж и коммуникаций. К сожалению, из всего этого многие менеджеры по маркетингу занимаются только коммуникациями, но этого не достаточно.

— А как руководителю мотивировать своих работников в нынешних непростых экономических условиях?

— Личный пример руководителя очень важен. Актуальна геймификация процессов в компании. А вообще, мотивация может быть самой разной: бывает материальная и моральная, индивидуальная и командная, «кнут» и «пряник», есть ожидаемая и неожиданная. Самая сильная — неожиданная мотивация, когда руководитель поощряет сотрудника чем-либо таким, чего тот не ожидал. Дайте дополнительные дни к отпуску, разрешите в течение месяца три опоздания, пригласите его победить вместе. **Р**



ПЦ «SV-класс» в 2016 году планирует продолжить знакомить вологжан с известными бизнес-тренерами.

УХОД В ОБЛАКА

И ДРУГИЕ ТЕНДЕНЦИИ В СФЕРЕ IT ДЛЯ БИЗНЕСА

ТЕКСТ: ЕГОР ЕЛИН

Цифровизация экономики заставляет предприятия внедрять более производительные и эффективные IT-системы, которые позволяют выжить на рынке в условиях конкуренции. Перед вами — краткий обзор современных тенденций в сфере IT-инструментов для малого и среднего бизнеса.

Облачные технологии

Технологии обработки данных, когда компьютерные ресурсы и мощности предоставляются пользователю как интернет-сервис, принято называть облачными. Термин «облако» используется как метафора сложной инфраструктуры, за которой скрываются все технические детали: пользователю облачных IT-систем не надо приобретать ни сервер, ни программное обеспечение. Он просто заходит на нужный сайт, находит там все необходимые инструменты, получает хорошо защищенный доступ к собственным данным и работает.

Типичный пример облачных IT-систем — Google Apps, обеспечивающий работу приложений для бизнеса в режиме онлайн. Доступ к ним осуществляется через интернет-браузер, а программное обеспечение и данные хранятся на серверах Google. Это пример публичного облака. Однако важной тенденцией на рынке облачных вычислений является значительное сокращение барьеров для внедрения частного облака. Согласно результатам недавнего опроса, проведенного компанией Verizon, в настоящее время 27% компаний используют частное и 24% — публичное облако.

«Облака более не являются чем-то таким, что могут себе позволить лишь компании с крупными бюджетами. Даже если вы устанавливаете небольшое количество серверов для запуска частного облака, это может быть выгоднее с экономической точки зрения по сравнению с другими вариантами», — отмечают аналитики.

SDN-сети

Создание SDN-сетей (software-defined networking, или «программно конфигурируемые сети») — это эффективный ответ сразу на несколько вызовов: стремительный рост объемов трафика, изменение

его структуры, растущую армию мобильных пользователей, необходимость обработки очень большого объема данных. Традиционные сети для этого слишком статичны и невелики. А вот SDN-сети, в которых функции передачи данных отделены от функций управления, позволяют успешно распределять огромное количество информации между множеством виртуальных машин, интенсивно общающихся друг с другом. Производительность труда в результате вырастает в разы.



Многие специалисты считают, что ближайшее будущее бизнеса связано именно с SDN-концепцией, реализация которой на практике позволит компаниям и предпринимателям получить четкий контроль над всеми своими сетями из единого места, что значительно упростит их эксплуатацию. Сильно проще станут также процессы создания и реформирования сетей, а сетевые характеристики можно будет оперативно изменять в режиме реального времени.

Большие данные

Большими данными (Big Data) считается информация, которую невозможно обрабатывать традиционными способами: медиа данные (результаты видеонаблюдения, аэрофотосъемки, цифровая медицинская информация и т.д.) или же случайная информация, которой накопилось много, но которую трудно структурировать.

Объем таких данных, хранящихся в многочисленных архивах и

облаках, растет год от года. Сегодня для работы с ними хорошо подходят массивно-параллельные вычисления, состоящие из нескольких независимых блоков, число которых можно неограниченно увеличивать и отказ одного из которых не приводит к разрушению всей системы.

Наиболее активными заказчиками рабочих решений по большому данным являются банки и телекомы. За ними идут ТЭК, транспорт, розничная торговля и промышленность. Подтягивается и госсектор. Конечно, большие данные интересны бизнесу не сами по себе, а в качестве нового способа получения дополнительных конкурентных преимуществ, ведь извлечение из гигантского массива «белого шума» новых неожиданных закономерностей и вероятностному субъекту серьезные преимущества на рынке.

Флэш-память

Одно из ключевых направлений модернизации, с которым в ближайшие годы столкнутся руководство и IT-директора российских компаний, — переход к системам хранения данных на базе быстрых модулей флэш-памяти.

Все возрастающий объем поступающих данных надо где-то аккумулировать, обрабатывать и хранить. Жесткие диски уже не справляются с такими вызовами: время отклика на них ограничено скоростью вращения шпиндлера, на который крепятся дисковые пластины, в то время как для флэш-модуля ограничителем является, по сути, только скорость света. Если у жесткого диска на обработку запроса уходит 6–7 миллисекунд, то для флэш-накопителей этот показатель — всего 0,1 миллисекунды. Для бизнеса, цель которого — рост прибыли и доли на рынке, такая разница может быть критично важна. **BB**



Продюсерский центр «SV-класс». Нам один год!

17 марта 18:00

Вологодский областной колледж искусств
Концертный зал, ул. Горького, д.105

Александр Рогов

мастер-класс
Базовый гардероб-конструктор. Дресс-коды успеха.

Информация и заказ билетов:
+7 (8172) 50-70-75
+7 (921) 140-97-95
+7 (953) 518-44-81

sv35.ru

Генеральные партнеры:



Промсвязьбанк



ONE COIN





ЕСЛИ ХОЧЕШЬ БЫТЬ ЗДОРОВ

ТЕКСТ: МАКСИМ КОВЫРИН

О том, как в условиях стресса, частых командировок и ненормированного рабочего дня всегда быть готовыми к решению самых сложных проблем, мы попросили рассказать врача-эндокринолога Татьяну ГАРИНУ. Стаж ее работы составляет 25 лет, сейчас доктор ведет частную практику в Череповце, среди ее клиентов — немало известных предпринимателей.

— Татьяна Владимировна, каковы основные риски для здоровья, с которыми сталкиваются бизнесмены и руководители различного уровня?

— Если говорить о контингенте целеустремленных, занятых людей, то им всегда нужно много энергии и сил. Нужно, чтобы они были работоспособны и могли быстро принимать важные решения. Никакие болезни не должны затуманивать их ум. Как правило, такие люди сталкиваются с постоянным стрессом. Кроме того, руководители — обычно мужчины в возрасте после 40 лет со всеми сопутствующими рисками. Это риски сердечно-сосудистых заболеваний, артериальной гипертензии, заболеваний желудочно-кишечного тракта, нарушения обмена веществ. К сожалению, названные люди в силу своей занятости часто пропускают первые симптомы, иногда очень поздно приходят к врачу.

— Есть ли какие-то простые правила, чтобы вообще никогда не обращаться к докторам?

— Вообще не обращаться не получится, потому что первым делом нужно иметь полную информацию о себе. Учитывая ценность времени, это трудно сделать в поликлинике. На некоторых предприятиях города есть целые программы обследования руководящего состава, предприятия устраивают такую «внутреннюю диспансеризацию», как правило, по договору с каким-либо медицинским учреждением. Все чаще руководители выбирают своего доверенного врача, семейного врача, который будет наблюдать вас длительное время. Ваш автомобиль проходит техосмотр регулярно, вы контролируете уровень бензина и масла, а чем ваше тело хуже? Прогрессивный человек, зная сильные и слабые стороны своего здоровья, должен вести правильный образ жизни, заботиться о своем теле. Важ-

ный вопрос — питание. Я веду школу правильного питания и коррекции веса и всегда говорю ее слушателям, что наряду с ценностью своей работы и своего труда человек не должен забывать о ценности своего организма. И если вовремя не поесть, если будет постоянно колебаться сахарно-инсулиновый баланс, то и результат — нет сил, желания, энергии работать. Если вы правильно и вовремя поели, отдохнули, то есть силы на выполнение даже сверхзадач.

— Но как правильно питаться при постоянных разъездах, командировках?

— Во всем мире принято брать еду с собой в контейнерах. Это продукты, которые не портятся в дороге, напри-

Наряду с ценностью своей работы руководитель должен помнить о ценности своего здоровья.

мер, отварная курица, овощи. Берите сухие перекусы, например, зерновые батончики. Подойдут фрукты. Если вы в чужом городе и совсем нет времени, то можно купить бутылочку йогурта. Иногда приходится есть вредные продукты, фаст-фуд. Желательно, чтобы это было как можно реже. Но даже если это случилось, не беда, если вы «выгуляете» эти калории, например, при пешей прогулке. Физические нагрузки в целом обязательны. Внутренний стресс, который подтачивает эндокринную и нервную системы, нужно выплескивать в спортзале, бассейне, при беге. Руководитель должен хотя бы два раза в неделю уделять время для физических нагрузок. Это может быть и поход в лес всей семьей. Стрессовые ситуации нельзя заедать печенькой на диване.

— Если очень-очень нужно сделать работу ночью, подойдет ли кофе для того, чтобы активировать скрытый потенциал?

— Кофе — один из приемов, чтобы себя мобилизовать. Он стимулирует организм и примерно на полчаса повышает артериальное давление. Но после этого идет большой упадок сил, давление падает ниже, чем было. Проще говоря, это излишнее стимулирование организма. Лучше пить зеленый чай или принимать растительные препараты: женьшень, элеутерококк. Кофе допускается до двух чашек в день, но не растворимый, а зерновой. Также важно, особенно при интенсивных нагрузках, регулярно принимать витаминно-минеральные комплексы. К сожалению, мы едим мало рыбы, которая содержит очень важные полиненасыщенные жирные кислоты Омега-3 и Омега-6 для работы мозга, необходимо дополнять ими свой рацион.

— Вы говорили, что люди слишком поздно обращаются за помощью к врачам. Как понять, что со мной что-то не так?

— Нужно понимать и слушать свой организм, видеть нетипичные ситуации. Например, появились усталость, утомляемость от ситуаций и нагрузок, которые раньше этого не вызывали. Головные боли, нарушения сна. Появились изменения в питании, хочется больше воды или тянет на сладкое. Изменение кожи и ногтей, смена настроения — это микросигналы, которые свидетельствуют о проблемах. Как я уже говорила, важно регулярно обследоваться. В моей практике, например, наблюдаются целыми семьями: совместно с пациентом, учитывая его график работы и стиль жизни, мы разрабатываем план питания, план обследования в течение года, профилактические мероприятия, составляем план лечения. Это комплексное наблюдение, которое в идеале должен вести один врач. **Р**

Лицензия № 10-35-01-001391 от 31.10.2013 выд. Департаментом здравоохранения Вологодской области

Wellness-клуб «Седьмое небо» предлагает вашему вниманию выгодное корпоративное предложение по обслуживанию сотрудников вашей компании.

В ПРЕДДВЕРИИ ПРАЗДНИКОВ 23 ФЕВРАЛЯ И 8 МАРТА ПРЕДЛАГАЕМ КОРПОРАТИВНОЕ ОБСЛУЖИВАНИЕ:

- составление индивидуальных программ отдыха в зависимости от ваших пожеланий и возможностей;
- доставка подарочных сертификатов в офис;
- незамедлительное осведомление о новинках, предстоящих акциях и праздниках;
- предоставление максимальной скидки на выгодных условиях.

• покупка **«ПОДАРОЧНЫХ СЕРТИФИКАТОВ»** в качестве бонус-премий сотрудникам компании по итогам месяца, квартала, года или подарков в честь дня рождения и/или любых других памятных дат;

• организация корпоративного мероприятия «Spa-party» в честь любого события компании или праздника. Специалисты нашего клуба вместе с вами подберут оптимальный вариант отдыха для вас и ваших коллег.

МЫ УВЕРЕНЫ: ОТДЫХ ВМЕСТЕ С НАМИ ПОЛОЖИТЕЛЬНО ПОВЛИЯЕТ НА ЭФФЕКТИВНОСТЬ И ПРОДУКТИВНОСТЬ РАБОТЫ ВАШЕГО КОЛЛЕКТИВА.

7 НЕБО

WELLNESS CLUB



НАШИ СПЕЦИАЛИСТЫ ГОТОВЫ ПРЕДОСТАВИТЬ ВАМ:

- SPA-программы по уходу за телом (шоколадное обертывание, парафанго, обертывание «Клюква», «Водоросли», «Зеленый чай», «Винотерапия» и др.);
- услуги банного комплекса (римская, русская, турецкая и японская бани/парные);
- различные виды массажа (классический, тонизирующий, антицеллюлитный, гавайский релакс, массаж лица и др.);
- косметические услуги (аппаратные методики по уходу за лицом и телом, лифтинги, обертывания, чистки, пилинги, парафинотерапия, биоэпиляция различных зон, шугаринг и т.д.);
- аква зона (бассейн, купель, джакузи, искусственное солнце);
- услуги по уходу за руками и ногами;
- фито-Бар (большой ассортимент элитных чаев, тонизирующих и полезных напитков).

**Г. ВОЛОГДА, УЛ. ЛЕРМОНТОВА, 5,
(8172) 72-08-08, 8-960-296-08-08**

Подробности обо всех услугах и предложениях на сайте — **WWW.CENTR7NEBO.RU**



реклама

ИМЕЮТСЯ ПРОТИВОПОКАЗАНИЯ. ПРИЕМ ВЕДУТ КВАЛИФИЦИРОВАННЫЕ СПЕЦИАЛИСТЫ.

СПИРТОВОЕ ДЕЛО

ТЕКСТ: АЛЕКСАНДР ИЛЬИЧЕВ

В середине девяностых в Устюженском районе начали разворачиваться события, за которыми с удивлением наблюдала общественность и с пристрастием — люди в штатском. Оно и понятно. Виданное ли дело: финские предприниматели этиловый спирт в России задумали изготавливать!

В то лихое время Вологодскую область наводнили иностранные консультанты и инвесторы, пытавшиеся, как говорится, ловить рыбку в мутной воде. Областные чиновники были чрезмерно рады помощи Запада и предлагали гостям участие в различных инвестиционных проектах. Ситуацию осложняло лишь российское законодательство, ограничивавшее участие иностранцев в приватизационной кампании. Но в России, как известно, народ достаточно смывленный, чтобы эти самые запреты обходить. Правда, не всегда это получалось...

История вопроса

У вологодского алкогольного рынка имеется одна особенность: в регионе не производят основное сырье по причине того, что его преимущественно изготавливают из зерновых культур, которые у нас в достатке не произрастают. Конечно, можно завозить сырье из других регионов, но в таком случае производство из него спирта по причине больших накладных расходов будет дорогим, а спирт, стало быть, неконкурентоспособным.

Между тем Устюженский район традиционно богат на картошку. А как известно, из нее тоже можно изготавливать спирт (хотя это не так выгодно в сравнении с зерном. — *См. врез*). Тем не менее еще в советское время на той территории решили выпускать свой этиловый спирт: надо же куда-то несортной картошкой девать или излишки урожая. Из картофельного спирта на этих же площадях можно выпускать фирменные алкогольные напитки — наливки, например. Потом случилась антиалкогольная кампания, и о спиртовом проекте вначале позабыли, а спустя пятнадцать лет вдруг вспомнили.

Явление инвестора

В апреле 1995 года в Вологодской области появилось неприметное закрытое акционерное общество «Устюженский спиртовой завод». В уставе предприятия значились производство этилового спирта, производство и дистрибуция алкогольных, слабоалкогольных и безалкогольных напитков, оптовая, розничная и комиссионная торговля напитками собственного производства и напитками других поставщиков, создание

магазинов и экспозиционных залов, строительная деятельность. В списке Совета директоров — практически одни иностранцы, возглавлявшие каждый в свое время финскую компанию «ПримАлко»: **Олли Хаккарайнен, Алексей Леппянен, Тимо Хаконен, Риитта Блауберг**. Вполне понятно, что устюженской деятельностью иностранцев сразу же заинтересовались компетентные органы. Особенное внимание привлекла подзрительная активность по запуску проекта тогдашнего главы района **Иосифа Гольдина**. В частности, было непонятно, зачем Иосиф Соломонович настоял на том, чтобы областной комитет по управлению областным имуществом переделал объект из областной собственности в муниципальную, а затем тот стал собственностью иностранцев. Подозрительно.

Здесь вам не там

Выдержка из отчета: «С 1995 года до конца 1997 года ЗАО «Устюженский спиртовой завод» не вело коммерческой деятельности. В настоящий момент планируется производить только слабоалкогольные, газированные напитки на базе водки крепостью

Наша справка

Учредитель ЗАО «Устюженский спиртовой завод» и собственник всего портфеля акций — АО «ПримАлко» (Финляндия) — купил в 1995 году находившееся в районе Устюжны недостроенное заводское здание вместе с движимой собственностью. В то же время АО «ПримАлко» заключило договор аренды земельного участка, на котором находилось в т.ч. недостроенное заводское здание. Единственным акционером АО «ПримАлко» являлась государственная компания «Алко Group», подчиняющаяся финскому аналогу министерства здравоохранения и социального развития. Сегодня эта компания владеет единственной в Финляндии сетью магазинов, которая продает в розницу алкоголь (пиво крепче 4,7%, вино и другие алкогольные напитки).



не более 6%. На производство данной продукции у ЗАО «Устюженский спиртовой завод» есть лицензии, выданные Комитетом по промышленной политике и развитию предпринимательства и Отделом лицензирования департамента промышленности, развития предпринимательства и туризма Администрации Вологодской области (лиц. А 480589, рег. № 65 от 18 сентября 1996 г.).»

Окрыленные перспективами, наивные иностранные предприниматели уже подсчитывали будущую прибыль, как прозвенел первый звонок. Как только финны подали заявку на получение лицензии на производство спирта и уже должны были эту лицензию получить, Госдума в срочном порядке приняла закон, запрещающий иностранным компаниям производить на территории России спирт и крепкие алкогольные напитки. Напомним, финны зарегистрировали ЗАО в апреле 1995 года, а в ноябре, то есть спустя полгода, вышел закон, ставивший крест на проекте.

Юристы компании предложили получить лицензию не иностранному юридическому лицу, а непосредственно спиртзаводу, имевшему российское происхождение. Но и этот номер не прошел. Прежде чем получить лицензию на производство спирта, необходимо получить заключение технической инспекции о состоянии производства. А его, оборудования, не было, поскольку иностранцы не видели перспектив реализации спиртового проекта. Таким образом, у финнов оставалось два варианта: уступить спиртовой проект российским предпринимателям либо выпускать слабоалкогольные напитки.

Судьба гладиатора

И финны решили остановиться на втором варианте, то есть выпу-

скать джин-тоник* под названием «Максимус»**, который теоретически был призван вытеснить популярное в молодежной среде пиво. После того как под этот проект были выделены деньги и устюженское предприятие начало выдавать продукцию, начались очередные проблемы.

На этот раз крупнейший рынок сбыта — Москва — оказался вне досягаемости. Столичное правительство, лоббируя интересы местных производителей слабоалкогольной продукции, ввело территориальные акцизные марки. В итоге вместо трех миллионов декалитров джин-тоника была продана только десятая часть. И вместо ожидаемой прибыли компания постигла убытки.

Вначале иностранцы грешили на маркетинговую службу сбыта, специалисты которой в силу русской ментальности были медлительны и неповоротливы. Тем временем Государственная Дума временно приравняла слабоалкогольные напитки к крепким винам. Расстроенные таким поворотом дел финны в надежде оправдать инвестиционные вложения — 1,5 млн долл. — пытались было выпускать денатурат, но и это не получилось, поскольку незамедлительно вышел новый федеральный закон, предполагавший получение лицензии. А там опять сказка про белого бычка: иностранцам нельзя получать лицензии.

Финские инвесторы, осознав, что дальнейшие их усилия по производству алкоголя в загадочной России вновь обернутся убытками, выставили спиртзавод на продажу. На вопрос, не жалко ли отдавать спиртзавод за смешные деньги, финны пояснили автору этих строк ситуацию: «ПримАлко» уже списала его на убытки, а потому для нас не имеет особого значения, за какую сумму он будет продан».

Выход чистого спирта, л
из 100 кг различных видов сырья
(с учетом потерь):



картофель (средне-крахмальный)

Когда сумма сделки дошла до трехсот тысяч долларов, устюженский проект выразил желание взять под крыло вологодский предприниматель **Константин Никольский*****. Вначале этот бизнес приносил ему кое-какую выгоду, но с ростом конкуренции в этом сегменте стал обузой для вологодского собственника, который решил избавиться от убыточного проекта. А жаль. Если бы в Вологодской области в то время начали выпускать питьевой спирт высокой очистки, как это намечалось сделать финские предприниматели, то устюженская территория славилась бы не только отменной картошкой. **БВ**

* Основой джин-тоника заводского производства является не джин, а питьевой спирт с добавлением ароматизаторов: лимона и можжевельника. Такие коктейли признаются наравне с пивом причиной алкоголизма и случаев острого панкреатита у молодых людей.

** Максимус — лучший полководец императора Марка Аврелия, по воле судьбы ставший гладиатором, но, тем не менее, сумевший одолеть узурпатора Коммода.

*** Никольский Константин Николаевич — крупный вологодский предприниматель, в прошлом мукломольный олигарх и совладелец одного из крупнейших вологодских банков.

Возможно, если бы финский проект удался, устюженская земля славилась бы не только отменной картошкой, но и качественной алкогольной продукцией.





ПОТЕРЯННЫЙ РАЙ

ПУТЕВЫЕ ЗАМЕТКИ

Происходящее в Сирии сегодня волнует многих. В Интернете, по ТВ и в других СМИ можно встретить самые разнообразные точки зрения, аналитические высказывания экспертов, прогнозы развития ситуации. Но лучше один раз увидеть, чем сто раз услышать, вспомнилась нам народная мудрость. А потому мы попросили вологодского писателя Анатолия ЕХАЛОВА поделиться впечатлениями о недавней творческой поездке в эту загадочную и беспокойную страну.*

Мои друзья и коллеги, узнав, что я лечу в Сирию, округляли глаза: «Ты с ума сошел! Там же идет война!» Впрочем, накануне отъезда в одну из самых «горячих точек» планеты в душе моей тоже гнездились сомнения. «А что если... Как будут без меня выживать мои дети? Кто им протянет руку помощи? Сирийские писатели?» — размышлял я, собираясь в дальний путь. Но отступить было некуда: сам принял приглашение...

Гул турбин самолета отвлек от тревожных размышлений. В полете нашей группе сообщили о корректировке маршрута. Лететь через Украину опасно, а в северной терри-

Сзади нас звучала веселая музыка, кружились в танце пары, а впереди гремели взрывы.

тории Сирии хозяйничают боевики ИГ. В целях безопасности самолету пришлось делать крюк через Каспий и Иран. В итоге вместо трех с половиной часов планировавшихся ранее часов летели более шести.

Вот и пункт назначения. Дамаск — самый древний город мира. Он поражает гостей и памятниками истории, и новизной, садами, дворцами, гигантскими мечетями. Поражен красотой этого города был и пророк Мухаммед, когда подошел со своим войском к Дамаску. «Это рай. И я не войду в этот город, потому что в рай нельзя войти дважды», — воскликнул он, узрев дивный вид с холма. И это правда. Дамаск — действительно райское место, где собирают урожай по четыре раза в год.

Прилетев в Дамаск, первым делом наша делегация посетила резиденцию вице-президента Сирии. Не успели мы отдать дань вежливости,

как пришла тревожная весть: боевики из миномета обстреляли здание, где располагается губернатор. Оказывается, линия фронта находится всего в восьми километрах. На душе вновь стало тревожно. Там, за незримой чертой, другое государство с его малопонятными цивилизованному миру нравами, обычаи которого из-за незнания ментальности этого народа порой воспринимаются как дикость.

Через телеящик с трудом можно поверить в то, что сирийцы действительно очень спокойный, жизнерадостный и дружелюбный народ. С удивлением отмечаю: люди постоянно вам рады, будь то ополченцы

или военные на многочисленных блокпостах. «Руси» и «Москва» — пароль через все блокпосты. Все улыбаются, встречая нас, словно родных. Меня не покидает чувство, что все сирийцы — старые добрые знакомцы.

А воздух пропитан горем и порохом. Дамаск запружен беженцами. Они размещаются в парках и скверах вместе с детьми и немудреным скарбом. Их, как сказали нам, около двух миллионов. И опять же никакой паники и ажиотажа, и горожане, и беженцы ведут себя весьма достойно, выдержанно, словно они не лишены кровя, а испытывают временное неудобство, которое следует терпеливо пережить.

Вопреки давлению со стороны мирового империализма Сирия мечтает жить в социалистическом обществе. Мы встречались со многими сирийцами, довольно хорошо говорящими по-русски. Это те, кто

в семидесятых—восьмидесятых годах учился в Советском Союзе. Они считают это время лучшими годами в своей жизни и боготворят русский народ. Их 37 тысяч. И они даже писали Путину, предлагая ему свою поддержку. Правда, ответа не получили.

— Я по долгу своей службы объехал весь мир, — рассказывал мне один сириец, доктор технических наук. — И со всей ответственностью могу сказать, что лучше русских, советских людей нет во всем мире. Самые добрые, открытые, честные, душевные — русские.

...Можно сказать, что Сирия оправляется от страшных ударов и ран, строит планы на свое счастливое будущее. И, поездив по воюющей стране, мы уверовали, что она сможет преодолеть этот страшный в ее истории период.

Дамасский меч

Так на какой почве столкнулись в непримиримой схватке граждане цветущей Сирии? Самому, право слово, разобраться сразу трудно. Вот о чем говорил мне побывавший в Вологде незадолго до моей поездки в Сирию Айяд Еид, сирийский писатель, переводчик: «15 марта 2011 года на юге Сирии в городе Дераа кто-то собрал и вывел на площадь группу подростков с лозунгами против коррупции, за демократию и свободу слова. Что такое эта самая «свобода» и «демократия», сирийские подростки, уж сколько их я опрашивал, вообще понятия не имели. Но, главное, там оказались оскорбительные антипрезидентские лозунги. Подростков схватили, заперли для разборок в изоляторе службы госбезопасности.

* Поездка делегации российских писателей в Сирию состоялась летом 2015 года.

Народ обратился к губернатору с просьбой освободить их. Но тот развел руками: «А что я могу сделать против госбезопасности? Они ж мне не подчиняются». И этот факт сразу был предан огласке. Историю на всю страну раструбили и «Аль Джазира», и прочие СМИ. Преподали информацию в пропагандистском ключе, дескать, в застенках госбезопасности мучают детей, которые мечтают о свободе и демократии! Информационная мина сработала. Народ уже у здания службы безопасности стал требовать освободить юношей. В ответ — молчание.

Тогда в соответствии с сирийскими традициями народ выбрал для переговоров авторитетных старейшин. Они, соблюдая народную традицию, надели специальные головные уборы, такие арабские платки. Если человек куда-то приходит и кладет этот платок на стол, это значит, что он пришел по очень важному делу, и человека надо выслушать уважительно. И вот три-четыре человека в таких платках пришли к начальнику службы безопасности. Старший из ходоков положил свой платок на стол. Далее приводятся две версии. Можно ли им верить, я не знаю... Согласно прессе начальник службы госбезопасности якобы сбросил платок на пол и стал топтать его ногами. А это для нашего мира оскорбление настолько сильное, стерпеть которое невозможно.

Но есть и другая версия. Ходоки, положив платок, сказали начальнику, что задержанные юноши — не террористы какие-то, они еще просто дети. Их матери очень переживают. А начальник якобы им ответил: приводите сюда этих

матерей, мы будем с ними создавать других детей. Для нашего общества это опять же такой плевок в лицо, после которого народ не может безмолвствовать!»

Удивительно то, что Айяд Еид считает, что в Сирии нет гражданской войны. Подается информация такая: будто бы идет война между шиитами, которые поддерживают режим Башара Асада, и угнетенными суннитами. Но это неправда. Суннитов в стране больше 70%. Если бы они были против Асада, то давно убрали его от власти. Именно суннитов больше всего в правительственных войсках и ополчении.

Театр абсурда

Мы остановились в «Даме роз» — лучшей гостинице Дамаска. Теплая бархатная южная ночь. Ужин на открытой террасе. Любезные официанты без устали приносят на наш стол многочисленные яства. Одних только закусок, каждая — на огромном блюде, не менее шести, и масса разнообразных восточных кушаний, запомнить которые я не имел возможности, потому как адаптировать их к русскому организму можно лишь с помощью шестидесятиградусного алкогольного напитка — арака. Увы, ни водки, ни арака я не пью...

Сюжет из «Тысячи и одной ночи» омрачили выстрелы и многочисленные взрывы. Три, пять, десять... Скоро звуки смерти стали приближаться к террасе нашей гостиницы. Молчаливые официанты лишь мрачнели лицами.

Мы тоже пытались сохранять невозмутимость. Здесь не любят говорить о войне и разрушениях. Наверное, потому, что война и так

разогнала посетителей. В это время в фойе гостиницы заиграла национальная музыка. Мы спустились вниз. Пышная свадьба с арабскими ритуалами, проходы новобрачных под скрещенными саблями... Между тем невдалеке опять началась пальба: сразу не поймешь, то ли это обстрел, то ли взрывы петард. Какой-то театр абсурда: сзади нас звучала веселая музыка, кружились в танце пары, а впереди гремели взрывы.

Ночью меня разбудили гул самолетов и несколько мощных взрывов.

Выше политики

Утром мы встречались с министром культуры. Он дипломатично заметил, что культура выше политики. И это в стране, где идет гражданская война!

По дороге водитель рассказал, что две мины попали в соседнее административное здание, и два человека, сидевшие в машине, убиты. Ночью авиация подавила огневые точки неприятеля, досаждавшие городу. Рассказывал он это так, словно говорил о превратностях погоды. Впрочем, люди ко всему привыкают. Со временем и я стал относиться к происходящему примерно так же.

Приятно было узнать, что в Сирии с почтением относятся к русской современной литературе. Распутина, Бондарева, Астафьева, Кара-Мурза, Панарина в арабском мире любят и довольно часто переводят. Мне передали книгу Белова «Повести и рассказы» на арабском языке. Прочсть невозможно, но приятно. **БВ**

Продолжение следует.



Фото из архива автора.

Дамаск. Здесь еще недавно шли бои...



Российские писатели на приеме у министра культуры Сирии.

РАСЧЕТ МЕЛЬПОМЕНЫ

ТЕКСТ: ВЛАДИМИР ПЕШКОВ

В областном бюджете-2016 на финансирование государственных театров предусмотрено чуть меньше 200 млн руб. Официальные власти заявляют: ассигнования на бюджетную сферу остались на прежнем уровне. Похоже, театров это тоже касается. Но не все так просто: недостаточно только платить зарплату актерам и содержать здания. Нужно еще ставить новые спектакли и ездить на гастроли.

Экономика искусства

Все ассигнования на театры делятся на две большие категории — бюджетные и автономные учреждения. К первой категории в Вологде относятся Театр для детей и молодежи (ТЮЗ) и Театр кукол «Теремок», ко второй — Драматический театр, а также областная филармония. На вторую категорию выделено примерно три четверти этой суммы. Объяснение тому простое: коль скоро все они — государственные, то оно им дает задания на каждый год, и размер финансирования зависит от этого. Кроме того, у зданий разные габариты и разный масштаб проблем.

«Мы накопили богатый опыт в том, как объединить бизнес, искусство и власть на благо театра, — говорит художественный руководитель Вологодского драматического театра Зураб Нанобашвили. — Мы научились строить свои планы, не нарушая баланса между субкультурой и масс-культурой. Вторая приносит доход, а первая не дает потерять свое истинное лицо, лицо художника. И хотя спрос на комедии по-прежнему высок, в репертуаре театра много серьезных и больших постановок. Театр должен быть живой и оттого обсуждаемый».

В свою очередь Борис Гранатов подходит к вопросу о государ-

ственном финансировании более философски. В конце 90-х ТЮЗу не хватало денег даже на зарплату, а при пошиве костюмов приходилось использовать тарную ткань вместо шелка. «Со временем финансирование восстановилось, и мы снова стали получать то, что необходимо для нормальной жизнедеятельности театра, — вспоминает он, сидя в своем аскетичном кабинете художественного руководителя Театра для детей и молодежи. — Вот уже три года опять очень плохо с постановочными средствами, но мы все равно продолжаем работу, выпускаем премьеры и надеемся, что прежние объемы финансирования вернутся, так как ни один театр не может содержать себя на собственные доходы».

Культуртрегеры

Как бы то ни было, Вологда остается городом с очень развитой театральной культурой. В ней, кроме относительно крупных театров — Драматического и ТЮЗа, — действует еще несколько театров поменьше, — достаточно вспомнить Камерный драматический и Детский музыкальный театры, а также Дом актера им. А. В. Семенова. Руководители театров не дают прямого ответа на вопрос о том, что именно формирует театральную культуру,

но не забывают сказать, что «этим просто нужно заниматься», подразумевая и работу органов власти, и свои труды.

По мнению Бориса Гранатова, кроме спектаклей театров города, не последнюю роль в этом играет фестиваль «Голоса истории», приглашающий иногородние спектакли, в том числе и различные. «Очень важно, когда по всему городу размещена реклама театрального фестиваля, — полагает он. — Это приучает людей к тому, что без театра нельзя. Еще во времена Островского Вологда ассоциировалась с театральной провинцией, и много лет работающий здесь Драматический театр играл заметную роль в театральной культуре. Затем возник наш театр и тоже стал вызывать определенный интерес». Не стоит забывать и имя Якова Нусса, фактически создавшего в 60—80-е годы XX в. вологодский театр как явление в его нынешнем виде. Именно во время его работы Драматический и Кукольный театры получили свои нынешние здания, был создан Театр для детей и молодежи, а затем начал свою работу Дом актера...

Вологда действительно выделяется на фоне многих городов не только количеством творческих

коллективов, но и театральными традициями. «Но если рассматривать финансовую составляющую, средства, которые выделяются бюджетом на техническую подготовку театров, наш город сильно отстает от других культурных центров, — объясняет Зураб Анзорович. — Увы, сейчас сложно достучаться до власти, чтобы, например, гастроли носили не столько коммерческий, сколько просветительский характер, как это и должно быть».

Трудная гастроль

Кроме трудностей с финансированием новых постановок, непросто складывается и гастрольная деятельность. Борис Гранатов сетует, что его театр не проводил полноценных гастролей уже четверть века, а сейчас совершает только краткие выезды по области. «Последние наши большие гастроли, когда мы вывезли почти весь свой репертуар, были в 1991 году, когда ездили в Петрозаводск, — рассказывает он. — Мы тогда сыграли за 22 дня 60 спектаклей. А теперь это выездные спектакли по области на два-три дня и фестивальные поездки».

А вот областной Драматический театр старается сохранить гастрольную деятельность в полном объеме: театр ездит в другие крупные города (так, в прошлом сезоне были обменные гастроли с Архангельским драматическим театром, в этом году предстоит поездка в Сыктывкар) и принимает на своей сцене коллег из других городов. «Ежегодно мы привозим наши премьеры и уже побывшие постановки в другие населенные пункты Вологодской области. В этом году театр объехал восточную часть региона, а в ближайшее время побывает в Череповце», — говорит Зураб Нанобашвили. ■

Премьеры вологодских театров в сезоне 2015/2016

Театр для детей и молодежи

— «Страсти по Тиллю» (шутовская комедия в двух частях по пьесе Григория Горина, реж.-пост. — Борис Гранатов) — премьера состоялась в ноябре 2015 года.

— «Однажды мы все будем счастливы...» (причитания в одном действии по пьесе Екатерины Васильевой, автор — Алла Петрик) — премьера состоялась в феврале 2016 года.

— «О преступлении» (история с любовью и убийствами по роману Федора Достоевского «Преступление и наказание», реж. — Андрей Камендов) — премьера состоялась в феврале 2016 года.

Вологодский драматический театр

— «Страх и война» (эпическая история по пьесам Бертольда Брехта, реж.-пост. — Зураб Нанобашвили) — премьера состоялась в ноябре 2015 года.

— «Любимый танец короля» (по сценарию Сергея Куваева, реж.-пост. — Александр Чупин) — премьера состоялась в декабре 2015 года

— «Спасти камер-юнкера Пушкина» (история несостоявшегося подвига по пьесе Михаила Хейфеца, реж.-пост. Александр Чупин) — премьера состоялась в ноябре 2015 года

— «Метод» (спектакль-собеседование по пьесе Жорди Гальсерана, реж. — Зураб Нанобашвили) — премьера состоялась в феврале 2016 года.

Камерный драматический театр

— «Малые супружеские преступления» (по пьесе Эрика-Эммануэля Шмитта, реж.-пост. — Яков Рубин) — премьера состоялась в октябре 2015 года.

— «Любовные письма» (по пьесе Альберта Гурнея, реж.-пост. — Яков Рубин) — премьера состоялась в ноябре 2015 года.

— «Не все коту масленица» (по пьесе Александра Островского, реж.-пост. — Яков Рубин) — премьера ожидается в марте 2016 года.

— «Пристрастные рассказы» (по запискам Лили Брик, реж.-пост. — Яков Рубин) — премьера ожидается в апреле 2016 года.

Дом актера им. А.В. Семёнова:

— «Песнь о старой доброй земле и море» (моноспектакль по прозе Андриса Якубана, реж. Борис Ильин) — премьера состоялась в сентябре 2015 года

— «Человек и вечность» (супрематическая комедия в одном действии по пьесе Андрея Курейчика, реж. — Наталья Воробьева) — премьера состоялась в феврале 2016 года.

— «LUV» (комедия по пьесе Мюррея Шизгала, реж. — Сергей Закутин) — премьера ожидается в марте 2016 года.



«Страсти по Тиллю» (ТЮЗ)



«Малые супружеские преступления» (КДТ)



«Метод» (Драматический театр)



«Человек и вечность» (Дом актера)

БИЗНЕС И ВЛАСТЬ В 2006-М

2016 год – особенный для журнала «Бизнес и Власть». Он отмечает первую круглую дату – десять лет присутствия на региональном медийном рынке. Оказывается, листая толстую подшивку номеров, можно вспомнить немало интересных фактов, событий и оценок.

2006 год, когда вышел первый номер журнала «Бизнес и Власть», был весьма примечателен для Вологодской области. Губернатору Вячеславу Позгалеву исполнилось 60 лет. Галина Изотова, долгое время руководившая областным департаментом финансов, ушла на повышение и стала заместителем полпреда Президента в Северо-Западном федеральном округе Ильи Клебанова. Ее заменил Сергей Тугарин из «Внешторгбанка». Северсталь, планировавшая объединиться с испано-франко-люксембургской металлургической компанией «Арселор», потерпела неудачу: в последний момент европейцы сделали выбор в пользу индийского холдинга «Миттал Стил». А в Вологде в это время открылся торговый центр «Оазис», началось строительство спорткомплекса на ул. Конева и велись ожесточенные споры вокруг проекта нового загса, который оказался очень похож на здание крематория в Санкт-Петербурге.

В первых же номерах «Бизнеса и Власть» редакция обозначила миссию журнала — налаживание и поддержание диалога между предпринимателями и представителями органов власти на пользу всему региону. Установив столь высокую планку, издание стремилось ей соответствовать. Так, на страницах выпусков 2006 года выступили первый заместитель губернатора Иван Поздняков, председатель Законодательного собрания Николай Тихомиров, глава Вологды Алексей Якуничев, руководитель управления инвестиционной деятельности областного правительства Степан Ткачук. Сейчас, по прошествии десяти лет, очень интересно читать, что различные чиновники говорили

о достижениях Вологодчины в 2006 году.

В то время экономика региона находилась на подъеме. По объемам промышленного производства область уже в 2004-м вышла на дореформенный уровень, в то время как Российская Федерация — еще нет. Объем инвестиций в основной капитал в 2006 году составил 71,7 млрд руб. — на 10,4 млрд., или на 17% больше, чем в прошлом, 2015 году.



Дела шли в целом неплохо, и руководители региона делали весьма оптимистичные экономические прогнозы. Губернатор Вячеслав Позгалев рассказывал, что областное правительство хочет создать сразу две особые экономические зоны — промышленную в Шексне и туристическую в Великом

Устюге... Начальник областного департамента экономики Леонид Иогман делился, что регион намерен развивать льняную отрасль путем создания в ней условий для агробизнеса, а также создавать качественно новое машиностроение и формировать сектор услуг... Делались заявления о масштабных инвестиционных проектах в целлюлозно-бумажной промышленности: строить большой ЦБК на Вологодчине собирались то финская компания «Метсалитто», то «Банк Москвы». С последним даже был подписан меморандум о создании «Российской бумажной мануфактуры».

А предприниматели Вологды, в свою очередь, в то время считали, что город слишком дорог для торговли во многом из-за высокой аренды недвижимости. Причем, судя по приведенным на страницах журнала цифрам, арендные ставки в 2006 году были почти такие же, как сегодня.

«В перспективе Вологда должна стать городом с прочными мостами, развитой инфраструктурой и качественной застройкой», — утверждал главный архитектор города Николай Майоров. — Парк Мира должен стать местом культурного отдыха. На юге города планируется строительство 12 новых микрорайонов». Как актуальны эти слова спустя десять лет!

А вот еще любопытный факт: в одной из статей «БиВ» сообщалось о Марке Мебиусе, управляющем одного из международных финансовых фондов, который заявил, что российский рубль чрезвычайно переоценен и должен рухнуть. Большинство экспертов тогда не согласилось с ним: они были уверены, что в долгосрочной перспективе рубль будет только укрепляться... **БВ**

Александр МАЛЬЦЕВ, выпускающий редактор журнала «Бизнес и Власть»:

— Наш журнал всегда старался донести до читателей актуальную на текущий момент деловую информацию, причем «от первого лица»: и от представителей власти, и от людей от бизнеса, и от тех, кто помогает бизнесу пользоваться поддержкой власти. Эту информацию, кстати, очень ценят наши постоянные читатели и партнеры. Спасибо всем!

Читайте наш журнал и ждите продолжения «юбилейной» рубрики в следующих номерах 2016 года.



ГИС 4geo

СОЗДАНИЕ
ОБСЛУЖИВАНИЕ
ПРОДВИЖЕНИЕ
САЙТА

www.4geo.ru

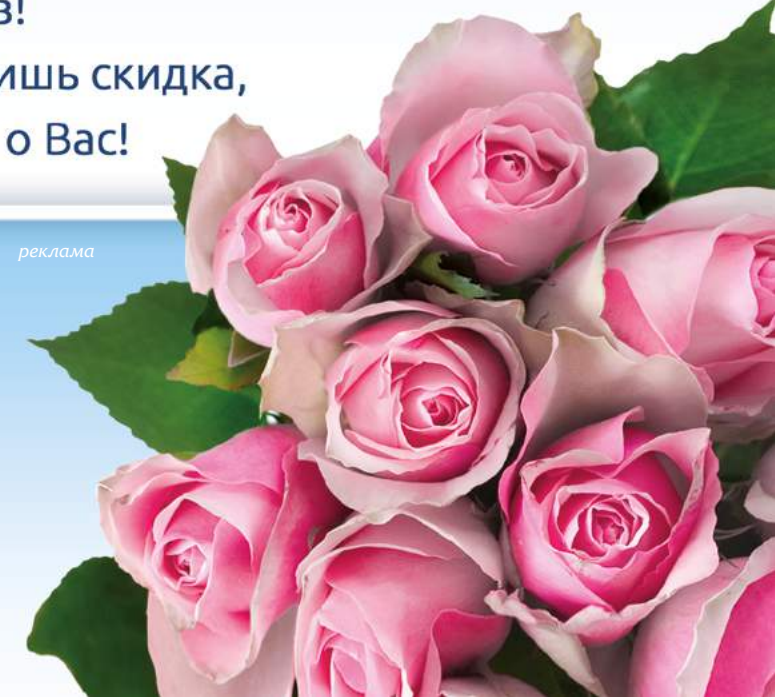
(8172) 50-91-91

(8202) 20-33-95

Мы поздравляем дам прекрасных
С весенним солнцем, пеньем птиц
И с синевой высокой, ясной!
Пусть украшением Ваших лиц
Послужит нежная улыбка,
Сиянье ласковое глаз!
Пусть наш дар - всего лишь скидка,
Но знак, что думаем о Вас!

реклама

весь март
-8%
скидка



Тел.: (81751) 241-50
www. atag-sheksna.ru



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

Юрий и Арутюн Атомян

8 Марта!



реклама