

БИЗНЕС ВЛАСТЬ

Областной деловой журнал

№1(54) 2015 г.

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

ТЕМА НОМЕРА **ТОРМОЗНОЙ ПУТЬ**

Электрички, автобусы,
такси... Что у нас не так
с перевозками?

ЧЕЛОВЕК КОМАНДЫ

Депутат Госдумы
Вячеслав Позгалев о своей
работе и планах на будущее
..... С. 22

НЕ ЧИСЛОМ, А УМЕНИЕМ

Как сделать работу
чиновников лучше
и при этом сократить
расходы на госуправление
..... С. 38

Екатерина Ласточкина:

**«ЭФФЕКТИВНЫЙ
ДИАЛОГ
В БИЗНЕСЕ —
ЭТО РАЗГОВОР
НА РАВНЫХ»**

ISSN 2074-5087



917720741508706

СПЕЦПРОЕКТ

«БИЗНЕС В ЛИЦАХ-3»



НОВИНКИ-2015

Вестникъ Устюга Великаго

**Салат
из запеченой свинины**
(буженина, авокадо, вяленые томаты,
огурец, майонез, горчица, хрен)



**Салат с масляной
рыбой и икрой**



**Мюнхенская колбаска
в «тулупчике» из свинины
с тушеной квашеной
капустой**



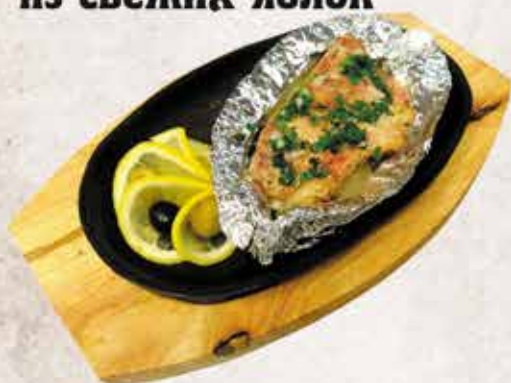
**Стейк из индейки
в сырном кляре
с миксом из овощей**



**г. Вологда, Зосимовская, 31.
Телефон: (8172) 56-27-27**

Ресторан «Устюг Великий» по праву является любимым местом отдыха вологжан и гостей города. Прекрасное сочетание русской и немецкой кухни, уютная атмосфера и чуткое внимательное обслуживание - вот фирменный стиль ресторана. Доброй традицией стало сезонное обновление меню, ведь в зимние холода хочется основательно подкрепиться, тогда и мороз не страшен...

**Морской окунь
в мятном маринаде
на подушке
из свежих яблок**



**Колбаски
«Мюнхенские»
в бульоне**



**Свинина
в можжевелевом
маринаде с брусничным
соусом и рататюем**



**Копченые свиные
пяточки с соусом**



Содержание

5 КОЛОНКА РЕДАКТОРА

6 ГЛАВНЫЕ НОВОСТИ

10 ВЕКТОР РАЗВИТИЯ

ИНВЕСТИЦИИ В СОЦИАЛЬНУЮ СФЕРУ — ПРАВИЛЬНАЯ СТРАТЕГИЯ РАЗВИТИЯ

Корпорация развития: Вологодская область вошла в десятку лучших регионов страны по степени готовности реализации проектов государственно-частного партнерства.

11 ТЕМА НОМЕРА

ТОРМОЗНОЙ ПУТЬ

Что происходит с рынком пассажирских перевозок в регионе: аналитический обзор, затрагивающий пригородные поезда, автобусные маршруты и даже троллейбусы.

АВТОБУСНЫЙ ГАМБИТ

Заместитель начальника Департамента градостроительства и инфраструктуры по благоустройству и транспорту Антон Мусихин о конфликте администрации областного центра с частными перевозчиками.

НЕ ПОКРАСИШЬ — НЕ ПОЕДЕШЬ?

Законопроект о реформе таксомоторных перевозок обсуждают представители отрасли из Вологды и Череповца.

ДОРОЖНАЯ ИСТОРИЯ

Что следует учесть предпринимателю, доверяя фирмам-перевозчикам свой груз.

20 СОБЫТИЕ

МУЗЫКА НАС СВЯЗАЛА

Председатель Попечительского совета областной филармонии Александр Коршунов рассказывает о меценатской помощи по выявлению талантов и приобщению молодежи к классическому искусству.

22 ТОЧКА ЗРЕНИЯ

ЧЕЛОВЕК КОМАНДЫ

Эксклюзивное интервью депутата Государственной Думы РФ Вячеслава Позгалева журналу «Бизнес и Власть».



25 В2В

ТАРИФНЫЙ ПОРТФЕЛЬ

Региональный управляющий директор Руслан Никитенко раскрывает конкурентные преимущества мобильного оператора Tele 2.

ОБЪЕДИНЯЯ УСИЛИЯ

Представители Союза промышленников и предпринимателей области и Регионального центра поддержки предпринимательства встретились на бизнес-завтраке.

«ОПОРА» В ГОСЗАКУПКАХ

Общественная организация «ОПОРА России» оказывает реальное содействие предприятиям малого бизнеса по участию в государственных закупках.



30 МЕХАНИКА БИЗНЕСА

ИМИДЖЕВЫЙ ВОПРОС

Творческий подход к работе руководителя предприятия «Издательский Дом Вологжанин» Екатерины Ласточкиной.

СТРАТЕГИЯ РАЗВИТИЯ

Управляющий Вологодского отделения Сбербанка Олег Тихомиров рассказывает о работе своего кредитного учреждения в новых экономических условиях.

ОФИСНАЯ МОДА

Фирменный салон «Мир офисной мебели» компании «Феликс» продолжает удивлять вологжан изысканной простотой стиля и качеством сервиса.

РАЗУМНАЯ ДОСТАТОЧНОСТЬ

Генеральный директор компании «Респект» Анатолий Иванов объясняет, почему самое время строить жилье класса «Комфорт+».

38 АКТУАЛЬНО

НЕ ЧИСЛОМ, А УМЕНИЕМ

Начальник областного Департамента госслужбы и кадровой политики Вячеслав Приятелев делится мнением о том, как сделать работу госслужащих наиболее эффективной.

30

40 ОБРАЗОВАНИЕ

ТВОРИТЬ ДОБРО

Социальное предпринимательство — важное направление в развитии малого бизнеса. Этому готовы научиться в Центре инноваций социальной сферы.

СИСТЕМНЫЙ УРОВЕНЬ ЗНАНИЙ

Директор вологодского филиала Академии МУБиНТ Августа Рогаева рассказывает об инновационных методах обучения студентов.

44 СПЕЦПРОЕКТ «БИЗНЕС В ЛИЦАХ-3»

Руководитель АНО «Региональный центр по поддержке предпринимательства Вологодской области» Андрей Большаков о новых и традиционных направлениях взаимодействия с малым и средним бизнесом. А вологодские предприниматели — участники кластерных проектов РЦПП — о том, насколько эффективной им кажется помощь со стороны бюджета.



68 КУЛЬТУРА

ПОЭТОМ МОЖЕШЬ ТЫ НЕ БЫТЬ?

Практически во все времена насилие в отношении творческих людей в России было явлением нередким. О взаимоотношениях поэта и власти рассуждали участники круглого стола на фестивале «М-8».



ВЕЛИКИЙ «ТУНЕЯДЕЦ»

Малоизвестные факты из ссыльной жизни Иосифа Бродского.

70

72 ИЗ АРХИВА ЖУРНАЛИСТА

НА ТРИ БУКВЫ

Невыдуманная история о том, как вологодский предприниматель в перестройку таксомоторные перевозки у горисполкома отбил.

52 ЛИЧНЫЙ КОНСУЛЬТАНТ

КОНСАЛТИНГ

ПЕРЕГОВОРЫ, КОТОРЫЕ МЫ ВЕДЕМ — 2

Продолжение темы. Советы наших экспертов о том, как добиться желаемого результата, например, при заключении выгодного контракта или в споре с представителем ГИБДД.

ПСИХОЛОГИЯ

СЧАСТЬЕ ВОЗМОЖНО

В народе говорят, когда человек счастлив, ему во многом везет. Однако житейские представления об этом душевном состоянии человека разнятся с выводами ученых.

БИЗНЕС-ХЕЛП

СКРИПТЫ: КАК УСИЛИТЬ СЕРВИС И ПРОДАЖИ

Практические советы директора компании «Центр-Профи» Марию Шушковой о подходах коммуникативного воздействия продавца на покупателя.

КНИГИ

КАК НЕ ОШИБИТЬСЯ ПРИ НАЙМЕ СОТРУДНИКА

Новая книга о главном: Патрик Валтен и Алексей Фатеев о правилах эффективного найма.

ЮРИДИЧЕСКИЙ ВОПРОС

НА СТРАЖЕ ВАШИХ ИНТЕРЕСОВ

Юрист Николай Шалаевский о том, как не угодить в капкан к страховой компании.

ФИНАНСЫ

И КАПИТАЛ ПРИОБРЕСТИ

Исполнительный директор «Финам-Вологда» Антон Кархов разъясняет актуальные нюансы игры на российском фондовом рынке.

РЕКЛАМА И КОММУНИКАЦИИ

УДЕРЖАТЬСЯ НА ПЛАВУ

Наш эксперт Екатерина Ивович и ее коллеги о выборе маркетинговых стратегий в кризис.

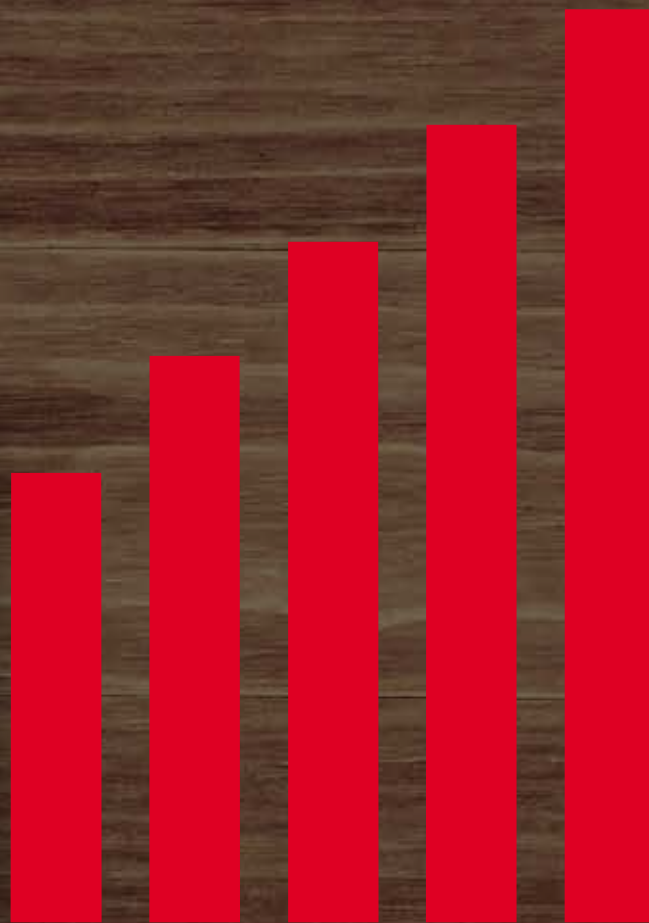
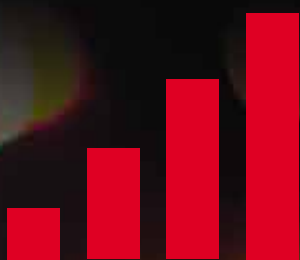
ИМИДЖ

КАК DANDY ЛОНДОНСКИЙ

Что означает интеллигентность в одежде? Совместно с салоном-магазином «Волекс» начинаем серию статей о мужском стиле.

ВКЛЮЧАЕМ «ПЛАН Б»

«Гид по гламуру» Ольга Кузнецова делится своими наблюдениями, как колебания курса валют влияют на люксовый сегмент потребительского рынка.



33

Прием стал супер!

Теперь в Вологодской области
в **2** раза больше базовых станций

0 рублей — ПОЛНЫЙ
БЕЗЛИМИТ на МТС



МТС

Супер МТС

На тарифе «Супер МТС» с 09.02.2015 предоставляются бесплатные 1440 минут/сутки на моб. номера МТС домашнего региона. Все цены действительны при нахождении в дом. регионе. Указано увеличение количества установленных базовых станций на 01.01.2015 г. по отношению к 01.01.2011 на территории Вологодской области. Подробнее на www.mts.ru



Кризис для России всегда был проверкой на прочность. Так было в начале и конце девяностых, так стало и в середине десятых, когда государство оказалась в плотном кольце непонимания внешней политики нашей страны.

И вот мы каждый день с тревогой следим за стоимостью нефти. Радует, когда баррель растет в цене, и огорчаемся, когда цена идет вниз. Между тем, мало кого тревожит тот факт,

что с экранов телевизоров исчезли репортажи о достижениях народного хозяйства: где вести с полей, об открытии животноводческих комплексов, строительстве новых промышленных производств, инновационных разработках? В основном мы слышим мантры типа: «Мы не можем себе позволить расходы, которые планировали при цене 100 долл. за баррель... Необходимо принять решение о том, что не будем любой ценой добиваться индексации всех выплат на уровень инфляции, чтобы не попасть в инфляционную ловушку... Резервный фонд нельзя просто так взять и проесть за полтора-два года...».

Лично мне хотелось бы знать, почему российское правительство, заботясь о людях, пока ни словом не обмолвилось о том, почему оно до сих пор не отказывается от перераспределения доходов в пользу субъектов федерации? Как без этой самой бюджетной децентрализации диверсифицировать российскую экономику на местах? Ответ вроде бы видится простой — необходимо применять эффективные инструменты в виде различных фондов поддержки малого и среднего бизнеса, различных налоговых льгот и т.д. Но надо же понимать, что эти инструменты эффективно работают только в определенных условиях. Их бессистемное применение без учета ряда факторов и слаженных действий федерального и региональных центров — пустая трата времени.

Мы видим, что отношения регионов с Москвой сегодня чрезвычайно обострены. Пример тому — отмена электричек по причине отсутствия внятной федеральной политики. Это и выделение для поддержки малого бизнеса расчетной лесосеки не на конкурсной основе, когда сельские предприниматели по этой причине сидят впроголодь. Это и запутанные земельные отношения, и многое другое. И что, наш президент каждый раз будет регулировать эти социально-экономические проблемы волевым решением?

Никто не сомневается, что у России свой путь, но этот путь отличается отсутствием системного подхода практически во всех вопросах, связанных с экономикой. Это обстоятельство и делает нашу страну в своем роде уникальной.

*Александр ИЛЬИЧЕВ,
главный редактор журнала «Бизнес и Власть»*

Областной деловой журнал **БИЗНЕС и ВЛАСТЬ**

Для тех, кто принимает решения

УЧРЕДИТЕЛЬ И ИЗДАТЕЛЬ
ООО «АН-МЕДИА»

«ОБЛАСТНОЙ ДЕЛОВОЙ ЖУРНАЛ «БИЗНЕС И ВЛАСТЬ»

СВИДЕТЕЛЬСТВО О РЕГИСТРАЦИИ: ПИ № ТУ 3500120,
выдано федеральной службой по надзору
в сфере связи и массовых коммуникаций
по Вологодской области 21 октября 2013 года.

ГЛАВНЫЙ РЕДАКТОР
ИЛЬИЧЕВ АЛЕКСАНДР БОРИСОВИЧ

ДИРЕКТОР
НАТАЛЬЯ НЕСТЕРОВА

НАД НОМЕРОМ РАБОТАЮТ
НАТАЛЬЯ ДРОБЯЗКО
ИГОРЬ ВЕЛЬСКИЙ
АЛЕКСАНДР МАЛЫЦЕВ
ВЛАДИМИР ПЕШКОВ
ЮРИЙ ПОЛЕСОВ
ИВАН СЕМЕНОВ

КОРРЕКТОР
ОЛЬГА АФАНАСЬЕВА

ФОТОГРАФИИ
СЕРГЕЙ БОГДАНОВ
РОМАН НОВИКОВ
ВИТАЛИЙ АНТОНОВ

ДИЗАЙН 2DIZAINERA

РЕКЛАМНЫЙ ОТДЕЛ
ТЕЛЕФОН: (8172) 70-87-17, 72-33-72, 72-07-90
ТЕЛЕФОН/ФАКС: (8172) 72-33-71, 72-07-91
E-MAIL: REKLAMA@VOLBUSINESS.RU

ОТПЕЧАТАНО
ТИПОГРАФИЯ ООО «ИЗДАТЕЛЬСКИЙ ДОМ — ПРИНТ»,
162602, ВОЛОГДСКАЯ ОБЛАСТЬ, Г. ЧЕРЕПОВЕЦ,
УЛ. МЕТАЛЛУРГОВ, Д. 14 «А»

ТИРАЖ 4000 ЭКЗ.

ПОДПИСАНО В ПЕЧАТЬ 19 ФЕВРАЛЯ 2015 Г.
ВЫХОД ЖУРНАЛА В СВЕТ 27 ФЕВРАЛЯ 2015 Г.

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

ИНФОРМАЦИОННО-РЕКЛАМНОЕ ИЗДАНИЕ.
ЦЕНА СВОБОДНАЯ.

АДРЕС РЕДАКЦИИ И ИЗДАТЕЛЯ:
Г. ВОЛОГДА, УЛ. ЧЕЛЮСКИНЦЕВ, Д. 9, ОФ. 111
ТЕЛ.: (8172) 708-717, 723-372
E-MAIL: REDAKTOR@VOLBUSINESS.RU

WWW.VOLBUSINESS.RU БИЗНЕСИВЛАСТЬ.РФ

РАСПРОСТРАНЕНИЕ
СУПЕРМАРКЕТЫ «ЗОЛОТОЙ КЛЮЧИК» (Г. ВОЛОГДА)
СЕТЬ ДОРОЖНЫХ КАФЕ «БАРАНКА»
РЕЙСЫ АВИАПРЕДПРИЯТИЯ «СЕВЕРСТАЛЬ»
(ВСЕ НАПРАВЛЕНИЯ)
ФИРМЕННЫЕ ПОЕЗДА «ВОЛОГДА — МОСКВА»,
«ВОЛОГДА — САНКТ-ПЕТЕРБУРГ»
(МЕСТА ПОВЫШЕННОЙ КОМФОРТНОСТИ)

**ПОДРОБНЕЕ О РАСПРОСТРАНЕНИИ
ЖУРНАЛА НА САЙТЕ VOLBUSINESS.RU.**

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



На обложке:
Екатерина Ласточкина

Фотограф Роман Новиков

Одежда предоставлена салоном-
магазином «Волекс»

Макияж: Анна Пашова,
прическа: Славяна Якименкова (НОУ
Имидж-лаборатория «Студия №1»)



КАК «ЗАКАЛЯЛСЯ» ЮБИЛЯР

ТЕКСТ:
АЛЕКСАНДР ИЛЬЧЕВ

В начале февраля губернатор Олег Кувшинников отметил свой пятидесятилетний юбилей. Для одних — полжизни за спиной, другие полагают, что только еще жизнь начинают.

Как бы то ни было, но обычно именно в этот юбилейный день человек пытается подводить промежуточный итог своей жизни. Бывает так, что и вспомнить нечего — так, мелочь суеты. Но наш юбиляр не из таких. Шутка ли, стать губернатором в таком возрасте?.. В день рождения принято говорить что-то хорошее. Скажу и я несколько слов о юбиляре, а точнее о встречах с ним на разных временных отрезках.

Так уж получилось, что с Олегом Александровичем меня судьба сталкивала задолго до того, как он стал первым лицом региона. По роду своей журналистской деятельности мне нередко приходилось посещать «Северсталь» с ознакомительными экскурсиями, где я неоднократно бывал в составе разных делегаций. Впервые я увидел Олега Кувшинникова, если мне не изменяет память, в 2000 году в сортопрокатном цехе. В то время Олег Александрович, показывая нам металлургическое производство, выделялся из толпы статностью, ростом и красноречием, он и в то время говорил без речевых ошибок, что встречается редко у производственников. А еще я запомнил, что Кувшинников излучал невероятную энергию и оптимизм.

Во второй раз я встретил будущего губернатора в 2004 году во время подписания трехстороннего соглашения, которое проходило на территории «Северстали». В то время члены трехсторонней комиссии были приятно удивлены отчетом директора социально-бытового комплекса «Северстали» Кувшинникова о создании на предприятии комфортных условий металлургам. Помню, после его выступления в небольшом зале раздались аплодисменты, что само по себе явление редкое...

Уже будучи в должности губернатора Олег Александрович продолжал (и продолжает) удивлять окружающих ясностью мысли, простотой слога, динамичностью речи, артистизмом. Что еще можно сказать о юбиляре? Думаю, лучше пусть об этом расскажут его дела на столь ответственной должности. Со своей стороны от всей редакции мы хотим пожелать Олегу Александровичу здоровья, успехов, везенья во всем. А в остальном — так держать!

ГАЗАНЕМ?

Необычный для Вологды инвестиционный проект реализуется на территории областного центра. Речь идет о метановой заправочной станции, которую собираются построить ООО «Газпром газомоторное топливо» на улице Мудрова (между ПАТП-1 и «Зеленстроем»). Пока инвестор выкупил земельный участок и готовит для открытия заправки технико-экономическую документацию. Причина выбора столь отдаленного места связана с поэтапным переводом муниципального транспорта на газовое топливо, что предусмотрено федеральным законодательством. Согласно предварительным планам, ориентировочный срок сдачи объекта намечен на начало следующего года. Предполагается, что за счет данного нововведения будет достигнута существенная экономия по ГСМ.

ВОЛНИТЕЛЬНАЯ АКЦИЯ

В официальном бюллетене «Государственное имущество» Росимущества появилась информация о продаже ста процентов акций ОАО «УОМЗ ВГМХА». Российский аукционный дом уже назначил торги, стартовая цена объекта — 973 миллиона рублей. С молотка уйдет весь пакет акций в количестве 9172200 штук.

Это известие вызвало в областном центре шквал возмущения. Общественность волновало несколько вопросов. Во-первых, почему успешно действующее государственное предприятие продается с молотка. Во-вторых, почему продается за такую небольшую стоимость? Хотя этот вопрос, согласитесь, спорный. В-третьих, кто будет владельцем и какова будет его позиция по отношению к руководству молочного завода. В-четвертых, в определенных кругах сложилось мнение, что смена собственника может обернуться деструктивными процессами по взаимоотношению с сельхозтоваропроизводителями в части обеспечения сырьем.

О том, какое напряжение сложилось с продажей регионального флагмана молочной промышленности можно судить по тому, что губернатор Олег Кувшинников обратился к замминистра экономического развития, руководителю Росимущества Ольге Дергуновой с просьбой обесудить ситуацию с продажей УОМЗ при личной встрече. В ходе беседы, которая состоялась на днях, была достигнута договоренность о переносе сроков продажи молокозавода на более поздний срок. Не исключена вероятность, что частью акций завода будет управлять областное правительство.

ОТРАДУ СТАРЫМ ПОДАЮТ

Минпромторг ратует за налоговые каникулы крупным отечественным промышленным предприятиям с целью создать в рамках антикризисной программы благоприятные условия для поддержки и развития бизнеса. По некоторым оценкам, налоговые послабления выльются в 159 млрд руб. выпадающих доходов консолидированного бюджета и доходов внебюджетных фондов за 20 лет. По мнению разработчиков проекта, данная мера в дальнейшем даст отдачу бюджету в размере более 2 трлн руб. К слову, подобные идеи вынашивались федеральными ведомствами в 90-х, но в силу разных обстоятельств и политических веяний не были приняты во внимание. Впрочем, и сегодня скептики считают, что эти самые налоговые послабления не окупят себя, поскольку российские предприниматели, сэкономленные за счет налогов деньги, говоря мягко, оптимизируют, а остальное съедят инфляция и убытки.

КОМИТЕТ КУДРИНА В ВОЛОГДЕ

В регионе появилась новая общественная организация — отделение Комитета гражданских инициатив. Федеральную структуру возглавляет Алексей Кудрин.



Впрочем, фигура лидера здесь не так важна. Участники КГИ подчеркивают, что не являются членами политической организации, а сама она построена по сетевому принципу. Ее главная цель — объединение активных граждан, экспертов и всех тех, кто хотел бы сделать комфортной жизнь в своем городе и стране. «Идея комитета заключается в том, чтобы помочь соседствовать в развитии инициативы общественного творчества и самое главное — самоорганизации наших граждан», — рассказал координатор региональной группы КГИ в Санкт-Петербурге и Ленинградской области Сергей Цыпляев. Он приветствовал участников вологодского организационного собрания, среди которых оказались предприниматели, общественные деятели, профессионалы в своих областях.

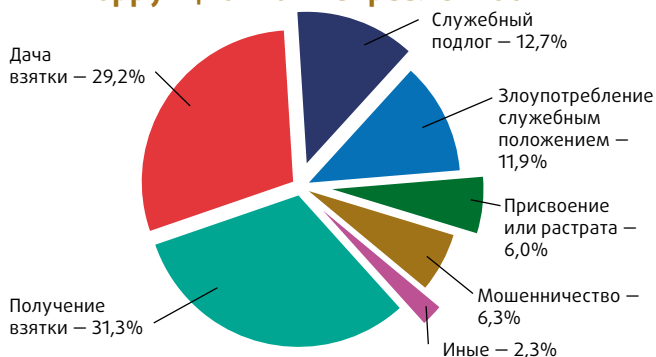
Координатором комитета в Вологде стал председатель ТОС «Кировский», депутат Вологодской городской Думы Михаил Ноздрачев. Он подчеркнул, что региональный КГИ будет использовать возможность взаимодействовать с властью и вести с ней согласованную работу, а также, опираясь на бизнес, реализовывать самые разные гражданские проекты. О том, какие именно это

будут проекты, он не уточнил — в ближайшее время вологодский комитет должен объявить о своих планах и программе действий.

ОТ ЗАКАЗА — ДО ОТКАТА

В Вологодской области каленым железом выжигается коррупция. По крайней мере, такой вывод можно сделать при сопоставлении статистических данных областного УВД. В частности, в 2,3 раза увеличилось количество выявленных преступлений против органов власти и управления, предусмотренных гл. 30 УК РФ, в том числе дача взятки (в 4,6 раза), получение взятки (в 5,1 раз). Больше выявлено преступлений коррупционной направленности — рост по сравнению с прошлым годом на 21,4%.

Структура преступлений коррупционной направленности



АВИАПРЕДПРИЯТИЕ «СЕВЕРСТАЛЬ»

Расписание регулярных рейсов в осенне-зимний сезон 2014/2015 гг.

Из Череповца					В Череповец				
№ рейса	Дни вылета*	Вылет**	Прибытие**		№ рейса	Дни вылета*	Вылет**	Прибытие**	
Апатиты (через Домодедово)	D2-31/32	1*3*5**	7:00	11:00	Апатиты (через Домодедово)	D2-33/34	1*3*5**	11:45	15:40
Апатиты (через Домодедово)	D2-35/36	*2*4***	11:00	15:00	Апатиты (через Домодедово)	D2-37/38	*2*4***	15:45	19:40
Апатиты (через С. Петербург)	D2-55	1*3*5**	15:50	19:00	Апатиты (через С. Петербург)	D2-56	1*3*5**	19:45	22:55
Великий Устюг	D2-16	*2*4***	11:30	13:00	Великий Устюг	D2-17	*2*4***	17:00	18:30
Калининград	D2-143	*****	18:25	19:25	Калининград	D2-144	*****	20:00	23:00
Калининград	D2-141	*****7	8:20	9:20	Калининград	D2-146	*****7	18:45	21:45
Москва (Внуково)	D2-15	12345**	8:00	8:55	Москва (Внуково)	D2-16	12345**	9:50	10:45
Москва (Внуково)	D2-17	12345**	19:10	20:05	Москва (Внуково)	D2-18	12345**	21:00	21:55
Москва (Домодедово)	D2-41	*****6*	8:20	9:15	Москва (Домодедово)	D2-42	*****6*	10:00	10:55
Москва (Домодедово)	D2-35	1*3*5**	7:00	7:50	Москва (Домодедово)	D2-34	1*3*5**	14:55	15:40
Москва (Домодедово)	D2-27	*****5**	16:45	17:45	Москва (Домодедово)	D2-28	*****5**	18:30	19:30
Москва (Домодедово)	D2-37	*2*4***	11:00	11:55	Москва (Домодедово)	D2-38	*2*4***	18:50	19:40
Москва (Домодедово)	D2-29	*****7	19:00	20:05	Москва (Домодедово)	D2-30	*****7	21:00	22:05
Москва (Домодедово)	D2-43	*****6*	19:10	20:05	Москва (Домодедово)	D2-44	*****6*	21:00	21:55
Мурманск	D2-51	*****	13:15	15:00	Мурманск	D2-52	*****	15:45	17:30
Мурманск	D2-53	*****7	14:00	15:45	Мурманск	D2-54	*****7	16:30	18:15
Санкт-Петербург	D2-19	*2*4***	7:30	8:20	Санкт-Петербург	D2-20	*2*4***	9:10	10:00
Санкт-Петербург	D2-23	1*3*5**	7:30	8:20	Санкт-Петербург	D2-24	1*3*5**	14:50	15:40
Санкт-Петербург	D2-21	*2*45*7	19:40	20:30	Санкт-Петербург	D2-22	*2*45*7	21:15	22:05
Санкт-Петербург	D2-25	*****6*	14:10	15:00	Санкт-Петербург	D2-26	*****6*	21:35	22:25
Санкт-Петербург	D2-55	1*3*5**	15:50	16:45	Санкт-Петербург	D2-56	1*3*5**	22:00	22:55
Ухта (через С. Петербург)	D2-23	1*3*5**	7:30	11:20	Ухта (через С. Петербург)	D2-24	1*3*5**	12:05	15:40
Ухта (через С. Петербург)	D2-25	*****6*	14:10	17:45	Ухта (через С. Петербург)	D2-26	*****6*	18:45	22:25
Хельсинки	D2-111	**3*5**	12:40	13:00	Хельсинки	D2-112	**3*5**	13:40	16:00
Хельсинки	D2-111	*****7	18:00	18:20	Хельсинки	D2-112	*****7	19:00	21:20

*Дни вылета - 1234567 - дни недели. ** Время вылета и прилета в каждом городе указано местное.

Расписание рекламное, возможны изменения. Более подробная информация на сайте www.severstal-avia.ru и по телефону +7 (8202) 675-222.

«ИСТОРИЧЕСКАЯ» РОКИРОВКА

В соответствии с постановлением губернатора в Вологодской области создан Комитет по охране объектов культурного наследия области со статусом юридического лица. Согласно документу, полномочия в области сохранения, исполнения, популяризации и государственной охраны объектов культурного наследия были переданы комитету в январе 2015 года. Координация деятельности ведомства возложена на замгубернатора Олега Васильева.

Решение принято в соответствии с последними поправками в Федеральный закон «Об объектах культурного наследия народов Российской Федерации» и отдельные законодательные акты. Похожий комитет уже существовал в регионе ранее, а затем был упразднен.

Так уж получилось, что очередная «смена вывески» по времени совпала с двумя скандалами, инспирированными во время публичных слушаний общественностью из-за строительства двух новых объектов в исторической части города. Первый скандал имел место в декабре при обсуждении целесообразности возведения в областной столице на улице Чернышевского 25-этажной гостиницы, второй — в связи с попыткой изменения этажности (с трех до шести этажей) строящегося дома в историческом квартале Вологды. Градозащитники сочли, что в случае реализации проекта высокий дом-новостройка будет диссонировать с сохранявшейся старой застройкой проспекта Победы. Так что разрывать строительные проблемы будет новая структура.

ИМ НЕКУДА БОЛЬШЕ СПЕШИТЬ

Областной прокурор требует прекратить работу череповецкого предприятия по перевозке пассажиров. И вовсе не из желания помешать частному бизнесу. Причина — две серьезные аварии, участниками которых стал пассажирский транспорт, имеющий отношение к компании-перевозчику. Организация предлагала туристам услуги трансфера — на микроавтобусе люди могли доехать до столичного аэропорта и обратно, что очень удобно. Однако в результате двух ДТП погибли пять пассажиров.

«Перевозчик берет на себя ответственность за доставку пассажира в аэропорт, а вместо этого его привозят оттуда в гробу. Вот социальная ответственность этого бизнеса», — негодует прокурор. Более детальная проверка деятельности данной компании выявила грубейшие нарушения: в организации не соблюдались нормы безопасности при перевозке пассажиров, не проводились медосмотры перед выпуском в рейс водителей, не соблюдались и нормы отдыха — фактически, водители работали на износ. В отношении директора транспортной компании возбуждено уголовное дело по статье «Оказание услуг, не отвечающих требованиям безопасности жизни и здоровья потребителей, повлекшие по неосторожности смерть двух или более лиц».

Продолжение темы — на С. 11.

КОГДА ВЗЯТКИ НЕ ГЛАДКИ

ТЕКСТ: АЛЕКСАНДР ИЛЬИЧЕВ

В начале февраля в областном центре состоялось первое заседание регионального отделения АНО ЦОП «Бизнес против коррупции». В работе заседания приняли участие исполнительный сопредседатель Центра общественных процедур Андрей Назаров, заместители губернатора Алексей КОЖЕВНИКОВ и Вадим ХОХЛОВ, областной уполномоченный по защите прав предпринимателей Степан ТКАЧУК, а также члены регионального отделения новой общественной организации.

В ходе встречи участники поделились мнениями о ситуации в сфере соблюдения прав бизнесменов и перспективах их защиты на законодательном уровне, а также рассмотрели конкретные случаи превышения полномочий со стороны органов исполнительной власти, которые, по мнению экспертов организации «Бизнес против коррупции», имели место в Вологодской области.

«Несмотря на то что борьба с этим негативным явлением построена системно, мы должны констатировать тот факт, что в Вологодской области все еще сохраняются различного рода коррупционные звенья. А бизнес вынужден нести непроизводительные издержки, защищая себя от разного рода угроз нападок со стороны конкурирующих структур и давления отдельных коррумпированных

должностных лиц. К сожалению, не всем из предпринимательского сообщества удается в такой борьбе выстоять. И это правильно, что появилась такая структура, как ЦОП, оказывающая помощь в отстаивании предпринимателями своих прав», — отметил в приветственном слове Алексей Кожевников.

Практика показывает, что из почти 200 обращений в офис регионального бизнес-омбудсмена более 30 связаны с органами исполнительной власти, препятствующими осуществлению деятельности. 18 жалоб — на действия правоохранительных органов.

В то же время в прокуратуру и другие органы в прошлом году поступило 390 обращений о преступлениях коррупционного характера. По результатам рассмотрения этих обращений возбуждено 140 уголовных

дел — наиболее распространенными преступлениями в этой категории стали взятки, злоупотребление служебным положением, служебный подлог.

В своем докладе Степан Ткачук привел неутешительную информацию: «Согласно данным генпрокуратуры РФ, всего в Вологодской области за 10 месяцев прошлого года было зарегистрировано 153 преступления по статье 290 Уголовного кодекса (получение взятки). По этому показателю наш регион занимает 7-е место по России и лидирующее место по Северо-Западу».

Согласно статистике, приведенной на совещании, только 6% предпринимателей, подвергшихся уголовному преследованию, смогли восстановить свой бизнес полностью, 24% — лишь частично, а все остальные прекращают работу и предприятие

ЦЕНА НА НЕФТЬ РАСТВОРЯЕТ ИНВЕСТИЦИИ

Сокращение инвестиций в 2015 году может достичь 25,8%, — такковы предварительные расчеты, представленные старшим научным сотрудником Центра экономического моделирования РАНХиГС Андреем Полбиным. Правда, подобное произойдет при условии, если в первом и во втором кварталах 2015 года баррель нефти будет стоить 50 долл., в третьем поднимется до 60 долл. и в последние три месяца подорожает до 70 долл. «Основное сокращение придется на первый квартал, затем рост замедлится. В четвертом квартале возможно небольшое увеличение объемов инвестиций», — отмечает аналитик.

По прогнозам руководителя Центра макроэкономического анализа и прогнозов Института экономики РАН Александра Френкеля, сокращение инвестиций в 2015 году в российскую экономику может составить 5,4%, в 2016-м — 7,7%, в 2017-м — 11,3%. Эксперты полагают, что из-за сокращения

перестает существовать — после наездов ежегодно закрываются 100—150 предприятий.

Несколько лет назад пришло понимание, что системную коррупцию можно победить только системой взаимодействия бизнеса и политической власти. Примером такого взаимодействия стал федеральный Центр общественных процедур «Бизнес против коррупции», созданный по инициативе общественной организации «Деловая Россия».

Исполнительный Сопредседатель ЦОП «Бизнес против коррупции» Андрей Назаров рассказал участникам совещания о направлениях деятельности организации, защищающей права предпринимателей. «Сейчас

инвестиций в первую очередь пострадают отрасли, которые производят инвестиционные товары, строительный сектор, сфера услуг.

«ОТХОДНАЯ» НАДБАВКА

Арбитражный суд Вологодской области удовлетворил иск Вологодского УФАС об оспаривании инвестиционной программы ЗАО «Вторресурсы» и признал недействующим решение Вологодской городской Думы № 1391 от 29 ноября 2012 года, которым была утверждена данная инвестиционная программа.

На основании этой программы была установлена надбавка к тарифу на утилизацию твердых бытовых отходов в городе Вологде. Напомним, иск на оспаривание инвестиционной программы был подан антимонопольщиками в ноябре 2013 года. Решение арбитражного суда уже вступило в силу. Специалисты антимонопольного органа считают, что с отменой надбавки утилизации ТБО на территории города Вологды станет дешевле, а кроме того, сохранится конкурентная среда в сфере услуг по вывозу твердых бытовых отходов.

«ВОЛЧИЙ» РЕЕСТР

Очередной способ борьбы с коррупцией вынашивают федеральные законодатели. В Госдуме обсуждается законопроект, согласно которому в нашей стране должен появиться официальный черный список чиновников и силовиков, уволенных по статье «в связи с утратой доверия».

Список уволенных сотрудников с такой формулировкой попадет в особый реестр, где будет конкретно указана причина увольнения, то есть за какое коррупционное действие уволен тот или иной работник. Предполагается, что эта мера окажет негативное действие чиновнику при последующем трудоустройстве на работу.

существует запрос власти и общества на новый подход к пониманию статуса предпринимателя в обеспечении его прав, статуса, безопасности ведения бизнеса. Надо, чтобы люди почувствовали, что заниматься бизнесом не только выгодно, но и безопасно, чтобы они пополняли ряды предпринимателей», — подчеркнул в своем докладе Андрей Назаров. Пока же, к сожалению, такого осознания в обществе не наблюдается.

«Более трех лет назад мы предложили создать центр против коррупции и рейдерства. И Путин, который был в то время председателем правительства, нас в то время поддержал, — говорит Андрей Назаров, подчеркивая при этом активную

работу в этом направлении федеральных законодателей. — Так, за последнее время депутатами Госдумы было принято пять пакетов законов в отношении улучшения условий отечественного бизнеса. Сегодня подготовлен шестой пакет законодательных инициатив, состоящий из трех законодательных блоков. В частности, предполагается внести изменения в Уголовный кодекс, допускающие возможность замены реального отбывания срока штрафом». Кроме того, в Уголовно-процессуальном кодексе планируется принятие новой главы, суть которой заключается в особо бережном отношении к предпринимателям и их бизнесу.

Третий блок законопроектов, подготовленных ЦОП «Бизнес против коррупции», касается изменений в судебной системе, без которой невозможно комплексно решать накопившиеся проблемы. Одно из направлений предлагаемой судебной реформы — расширение перечня составов, по которым участие в рассмотрении дела принимают судебные заседатели. Считается, что их участие — залог объективности судебного разбирательства: по статистике, сегодня судьи единолично выносят оправдательный приговор в отношении предпринимателя лишь 1,5% случаев, а если в деле участвуют заседатели, то это уже каждый третий случай.



ИНВЕСТИЦИИ В СОЦИАЛЬНУЮ СФЕРУ — ПРАВИЛЬНАЯ СТРАТЕГИЯ РАЗВИТИЯ

ТЕКСТ: ЮЛИЯ ДУРЯГИНА, РУКОВОДИТЕЛЬ ПРОЕКТОВ
ОАО «КОРПОРАЦИЯ РАЗВИТИЯ ВОЛОГОДСКОЙ ОБЛАСТИ»

В продолжение знакомства с направлениями работы Корпорации развития расскажем о проектах, связанных с вложением частных инвестиций в социальную сферу, реализуемых, в первую очередь, на принципах государственно-частного партнерства.

По итогам 2014 года в рейтинге регионов «ГЧП-старт», проводимом Центром развития государственно-частного партнерства, Вологодская область заняла 8-е место в России и 2-е в Северо-Западном федеральном округе после Санкт-Петербурга. Столь высокая оценка стала возможна благодаря, в том числе, и принятой в регионе соответствующей нормативно-правовой базе.

В начале 2014 года в структуре Корпорации развития Вологодской области был создан Центр развития государственно-частного партнерства. Его специалистами был сформирован перечень проектов социального блока, которые можно реализовать по схемам ГЧП. Также были проработаны различные варианты привлечения инвестиций для развития социальной инфраструктуры региона.

В настоящее время проекты, реализуемые на принципах государственно-частного партнерства, в первую очередь представлены в сфере здравоохранения.

Наиболее знаковый среди них — проект модернизации и развития отделения гемодиализа на базе БУЗ ВО «Вологодская областная клиническая больница». Это первый

в регионе проект подобного масштаба как с точки зрения объема вложенных средств (99 млн. рублей!), так и с точки зрения его социальной важности. Отдельно следует отметить его значение для получения опыта и отработки в регионе правовой схемы реализации подобных проектов, оформления арендной схемы с инвестиционными обязательствами частного партнера.

В рамках реализации проекта был проведен капитальный ремонт двухэтажного здания на улице Лечебной, в отделении полностью заменены 17 аппаратов «Искусственная почка».

В 2014 году Вологодская область вошла в десятку лучших регионов страны по степени готовности к реализации проектов государственно-частного партнерства.

Новое отделение начало работу 1 сентября 2014 года, а в ноябре оно дополнительно получило еще семь гемодиализных аппаратов, что позволяет оказывать медицинскую услугу диализа еще почти 30 гражданам с острой и хронической почечной недостаточностью.

Безусловными положительными моментами проекта являются: улучшение материально-технической базы областного имущества и условий труда персонала, повышение доступности и качества медицинской помощи. Финансирование услуги осуществляется по-прежнему в рамках программы государственных гарантий оказания гражданам бесплатной медицинской помощи, по утвержденным тарифам ОМС.

Успешно реализуется проект «Новая скорая помощь», который связан с полной заменой автопарка скорой и неотложной медицинской помощи. Это еще один пример ГЧП с применением формата аутсорсинга транспортных услуг. Проект был реализован областным Департаментом здравоохранения в два этапа, в ходе которых службы «Скорой помощи»

Вологды и Череповца получили, соответственно, 16 и 24 современных, полностью укомплектованных необходимым оборудованием автомобилей.

Кроме того, можно вспомнить наше сотрудничество с медицинским центром ООО «Медведь» в Великом Устюге. В 2013 году при содействии Корпорации развития центром был приобретен первый в регионе мобильный медицинский диагностический комплекс. Он позволяет пациентам из глубинки попасть на прием к узконаправленным специалистам: аллергологу-иммунологу, онкологу, маммологу,

офтальмологу, кардиологу и другим врачам, которые зачастую отсутствуют в районных и участковых больницах.

Наша работа ведется и в других социально значимых направлениях. Так, в Вологде открыт частный детский сад «Росток», прошедший процедуру лицензирования образовательной деятельности при содействии Корпорации развития. На сегодняшний день в разных районах областного центра открыто восемь групп детского сада на 225 детей.

В планах его дальнейшего развития — открытие с 1 марта этого года еще трех групп компенсирующего развития с логопедическим профилем на 45 детей. Таким образом, при участии частного бизнеса решается государственная задача по снижению дефицита мест в дошкольные учреждения. Лицензирование деятельности детского сада позволяет получать государственную поддержку в виде субсидий на ведение образовательной деятельности.

Узнать подробности можно по телефону: (8172) 56-12-52, 73-79-09, 73-21-03. **Р**

Новое в законодательстве

В начале 2015 года в РФ вводится новая форма государственной поддержки — субсидирование процентных ставок по кредитам, полученным на строительство и модернизацию учреждений социального обслуживания. Инвестор, привлекающий в социальный проект кредитные ресурсы, может рассчитывать на снижение процентной ставки на 7–8%. Эта мера господдержки свидетельствует о признании важности и значимости проектов социального блока в формате государственно-частного партнерства.

ТОРМОЗНОЙ ПУТЬ

ЧТО ПРОИСХОДИТ С РЫНКОМ ПАССАЖИРСКИХ ПЕРЕВОЗОК В РЕГИОНЕ?

ТЕКСТ: ВЛАДИМИР ПЕШКОВ, ЮРИЙ ПОЛЕСОВ

Железнодорожный и автомобильный пассажирский транспорт общего пользования — важнейший элемент социально-экономической инфраструктуры области, и для большинства муниципальных районов является единственным в обеспечении транспортного обслуживания населения. Вот почему он требует пристального внимания органов власти всех уровней и непосредственного решения накопившихся проблем, которые в последнее время обострились, как никогда.

Подтверждение тому — прошедший год, ознаменовавшийся чередой конфликтов между бизнесом и властью. Итог печален, но закономерен: в регионе отменены электрички; за период с 2013-2014 годы прекратили деятельность пять районных муниципальных автотранспортных предприятий, осуществлявших регулярные перевозки пассажиров. А в Вологде не утихает скандал между муниципальными и частными перевозчиками — в борьбе за пассажиров они зачастую дублируют друг друга. В результате троллейбусное предприятие «Вологдаэлектротранс» оказалось на грани разорения. Продолжительное время власти пытаются навести порядок в сфере таксомоторных перевозок. Но из этого тоже пока ничего не получится... Складывается впечатление, что транспортная проблема носит системный характер и требует серьезного осмысления.

Поезд дальше не идет

В ноябре прошлого года были отменены электропоезда северного направления от станции «Вологда». В начале нынешнего года в нашем регионе вообще не осталось ни одного пригородного железнодорожного маршрута. В результате в ряде районов возникло социальное напряжение.

Сыр-бор разгорелся, как водится, из-за денег, а точнее из-за разности подсчетов по компенсации оплаты за перевозку пассажиров. «До настоящего дня ОАО «СППК» не смогло обосновать истребуемые суммы, соответственно в Правительстве области нет законных оснований для их компенсации», — пояснили нам

в Департаменте дорожного хозяйства и транспорта (далее — ДДХиТ).

«Дочка» РЖД «Северная пассажирская пригородная компания» (именно она возит вологжан электричками) предложила региональному правительству раскошелиться на 185 млн руб. только за 2014 год. Однако область зарезервировала в бюджете на эти цели лишь 22 млн руб., пояснив, что не намерена компенсировать неэффективные затраты перевозчика. Губернатор Олег Кувшинников упрекнул в непрозрачных затратах и попросил их обосновать. «Не хотите по счетам платить, электричек не будет», — был ответ СППК.

Поскольку спорить далее не имело смысла, областное правительство в поисках правды обратилось в суд с требованием вернуть пригородные поезда и выполнить социальные обязательства. Пока попытки понудить железнодорожников к заключению контракта при помощи суда не увенчались успехом. И вот почему. Судебные инстанции, вынося решения, исходили из того, что подобный контракт является публичным, а, следовательно, у ДДХиТ нет оснований заставить компанию-перевозчика заключить такой контракт. Далее суд указал, что Гражданский кодекс РФ также не содержит нормы, которая бы позволила в рассматриваемой ситуации понудить заключить контракт. Однако у областных чиновников остается надежда на решение кассационной инстанции.

Тем более что прецеденты уже были. Так, в прошлом году Санкт-Петербургский суд понудил «Северо-Западную пригородную пассажирскую компанию» заключить аналогичный контракт с соответствующим департаментом.

Между тем, вологодский губернатор полон решимости добиться того, чтобы не только регионы, но и федеральный бюджет компенсировал железнодорожникам их затраты. Правда, определенную компенсационную помощь федеральный центр вроде бы пообещал.

Чтобы снять социальное напряжение в части железнодорожных пассажирских перевозок, областное правительство ввело новые автобусные маршруты, которые отчасти дублируют маршруты пригородных поездов. Выглядит это полумерой, в первую очередь, из-за транспортной недоступности целого ряда станций. В конце января пришла новость о том, что РЖД готова добавить к составам дальнего следования сидячие вагоны. Но такие поезда восстанавливаются не везде: ими не охвачено 28 остановок только по пути от Вологды до Вожеги.

Наконец, в первых числах февраля на проблему публично обратил внимание президент Владимир Путин, упрекнув в бездействии Минтранс. Электрички вернулись в регионы через несколько дней после этого. Однако остается пока совершенно неопределенной финансовая сторона вопроса: кто и как будет компенсировать убытки от этих перевозок и какова их «справедливая» цена.

Маршрут убытков

Серьезные проблемы испытывает и городской пассажирский транспорт областного центра. Скрыть это почти невозможно: в некоторых судебных делах содержится предостаточно информации, чтобы понять масштаб проблемы.



Сегодня жителям областного центра долго ждать автобусов не приходится

маршрута (15-й и 23-й) не поделили между собой два транспортных предприятия — муниципальное учреждение ПАТП-1 и НП «Перевозчики пассажиров». В то время ПАТП-1 выиграло тендеры на их обслуживание. Частные перевозчики через суд оспорили итоги конкурса. Взамен этого муниципальный перевозчик, заручившись временным договором, по-прежнему стал

обслуживать пассажиров. А в паре с ним стали работать и обиженные частники. Таким образом, на линии стало появляться в два раза больше автобусов, чем необходимо.

Год спустя история повторилась. ПАТП-1, оттеснив частного конкурента, завладело наиболее выгодными маршрутами, которые прежде обслуживало некоммерческое партнерство. Но то опять пустило по тем же маршрутам свои автобусы — у частных перевозчиков

продолжают действовать соответствующие лицензии, позволяющие ездить им совершенно легально. И началась чехарда — кто у кого из-под носа быстрее пассажиров уведет.

Что же касается позиции городской администрации, то, думается, не стоит объяснять, чью сторону в этом конфликте та занимает — и так все ясно. Но «административный ресурс», похоже, не очень-то помогает ПАТП-1: предприятие, работая в условиях столь необычной конкуренции, несет убытки. По крайней мере, муниципальное учреждение перестало перечислять платежи по лизингу за недавно купленные 30 ЛиАЗов. Сегодня производитель автобусов — «гармошек», видя просрочку платежей от покупателя, требует технику обратно. Разрешить эту проблему пытается городская администрация, намереваясь выкупить эти автобусы за счет бюджетных средств. Но пока этого не получается — в городском бюджете на это нет денег.

Заложники ситуации

Конфликт из-за прибыльных маршрутов и его последствия парализованно породил в Вологде еще одну

В последнее время на «денежных» маршрутах областного центра наблюдается большое количество транспорта — буквально каждую минуту к остановкам подходят всевозможные автобусы или троллейбусы. Для пассажиров это, безусловно, удобно. А вот для перевозчиков — нет, поскольку пассажирский автотранспорт часто ездит полупустой и работает, что называется, себе в убыток.

А все началось с того, что в 2013 году два таких «денежных»

ПРЕРВАНЫЙ МАРШРУТ

После того, как на территории области в связи с убыточностью прекратили свою деятельность несколько муниципальных автотранспортных предприятий, работа частных перевозчиков показала, что на «муниципальных» маршрутах она может быть отнюдь не разорительной.

Как известно, организация пассажирских перевозок в муниципальных образованиях относится к компетенции местных органов исполнительной власти. Для обслуживания межрайонных маршрутов во всех районах были созданы специализированные автотранспортные муниципальные автотранспортные предприятия — АТП. Находились они на полном хозрасчете, однако если возникали убытки, они компенсировались из районного бюджета. Развитие конкуренции на рынке межрайонных пассажирских перевозок и недостаток средств в бюджетах привело за последние два года пять муниципальных АТП к разорению

(«Бабушкинское ПАТП», «Вожегодское АТП», «Липиноборское АТП», «Тарногское АТП» и «Сямженское АТП»).

Хрестоматийным примером в этом отношении является Тарногский район, где районная власть безуспешно пыталась реанимировать муниципальные пассажирские перевозки. **Сергей Гусев**, глава Тарногского района, комментируя ситуацию, так определил основные причины, приведшие к краху сначала МУП «Тарногское АТП», а затем возникшего на его обломках МУП «АТП — Тарнога»: «Во-первых, это недостаточный контроль за «серыми» перевозчиками пассажиров.

Под видом оказания заказных услуг те выполняют обычные автобусные рейсы по выгодным внутриобластным маршрутам. В результате МУП остается без выручки и терпит убытки. Кроме того, большинство популярных маршрутов (а это прежде всего маршруты, связывающие Тарногу и областной центр) по итогам конкурсных процедур досталось вологодским легальным перевозчикам (речь идет в первую очередь о «ПАТП-2» — прим. ред.), конкурировать с которыми районным АТП довольно сложно».

Социально-значимые маршруты освоили представители частного бизнеса, которые, к слову, на жизнь не сетуют. И это даже несмотря на то, что, как явствует из отчетных данных, практически все внутрирайонные маршруты убыточны, как и отдельные межмуниципальные маршруты. «Депутаты ЗСО не раз проводили круглые столы, пытаясь

серьезную проблему. Нарушившийся транспортный баланс поставил на грань разорения троллейбусное предприятие «Вологдаэлектротранс», которое также недосчиталось пассажиров.

Ситуация ложилась и впрямь непростая. Так, летом 2014 года вологодские троллейбусы чуть было не остановились вовсе по причине долгов перед поставщиком электричества, достигших на тот момент 3,8 млн руб. (контактную сеть планировалось обесточить с 5 августа, но в последний момент согласовали новый график платежей). Сейчас долг уменьшился, но, как отмечают в «Вологдаэнерго-сбыте», получать вовремя даже текущие платежи весьма непросто.

В декабре стало известно, что долги по зарплате на предприятии достигли 6 млн руб. Осенью прошлого года в качестве антикризисной меры проезд на троллейбусах пытались понизить до 18 рублей, но это не привело к желаемому эффекту. «Увы, приходится констатировать, что пассажиры по-прежнему предпочитают комфортным и удобным троллейбусам старые, маленькие, латанные-перелатанные маршрутки», — говорится в заявлении компании по этому поводу.

выяснить, что необходимо сделать на законодательном уровне с тем, чтобы сохранить пассажирские перевозки в районах на должном уровне и устранить с рынка нелегальных перевозчиков», — вспоминает депутат **Виктор Леухин**. В областной закон были внесены соответствующие поправки и в итоге, по его словам, удалось-таки прищучить нелегальных водителей.

Помимо муниципальных перевозчиков в ряде случаев районам пришлось расстаться и с... автовокзалами. Причина их закрытия оказалась прозаической. В рамках борьбы с терроризмом федеральный центр выпустил циркуляр, согласно которому владельцам вокзалов надлежит предпринять исчерпывающие меры по обеспечению безопасности пассажиров (например, за счет муниципалитетов установить электронные системы контроля пассажиров и круглосуточный полицейский пост). На все это необходимо изыскать финансовые средства. Где их взять — непонятно, денег-то в районной казне кот наплакал, прощито повесить замок на здание вокзала...



Троллейбусы вологодского производства можно встретить на улицах многих российских городов, но на обновление собственного парка ни у транспортного предприятия нет средств.

Досада руководства «Вологдаэлектротранса» понятна: финансовая ситуация на предприятии усугубляется тем, что оно годами и до сих пор безуспешно пытается добиться в судах возмещения из бюджетов разных уровней перевозок льготников. Так, у федерального Минфина троллейбусники в рамках двух арбитражных дел не могут отсудить 17,2 млн руб., а у регионального бюджета — еще 80 млн руб. Чтобы

разрубить «гордиев узел», полагают в «Вологдаэлектротрансе», необходимо вернуться к нормативам, установленным Министерством транспорта РФ (сейчас они превышены, по мнению специалистов предприятия, вдвое) и принять федеральный закон, который бы устанавливал организаторам пассажирских перевозок четкие рамки — местные власти с этой задачей, по-видимому, справиться не могут. **66**

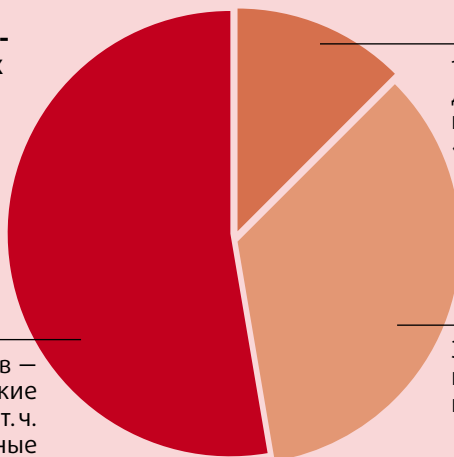
Как видим, рынок взял свое и освободившую нишу заполнили конкуренты, да и власть вроде бы от этого не проиграла, скорее, напротив — даже выиграла в финансовом плане. Но будут ли способны районные администрации

и дальше контролировать ситуацию с перевозками (регулярность, безопасность, сервис, сообщение с малонаселенными пунктами и т. п.) при сокращении числа муниципальных АТП — вопрос, согласитесь, непростой.

Перевозчики на межмуниципальных маршрутах региона (2014 год)

Всего — 112 межмуниципальных автобусных маршрутов

59 маршрутов —
иные юридические
лица, в т. ч.
и муниципальные
АТП



14 маршрутов —
дочерние
предприятия ОАО
«ПАТП-2»

39 маршрутов —
индивидуальные
предприниматели

АВТОБУСНЫЙ ГАМБИТ

ТЕКСТ: АЛЕКСАНДР ИЛЬИЧЕВ

Шесть вопросов заместителю начальника вологодского Департамента градостроительства и инфраструктуры по благоустройству и транспорту Антону МУСИХИНУ.

— **Антон Сергеевич, в последнее время в Вологде не утихает конфликт между городской администрацией и некоторыми частными перевозчиками. Неужели городская власть не может найти решение и навести порядок в этой сфере?**

— Порядок мы навести, конечно, можем. И наводим его в рамках российского законодательства. Отсюда и кажущаяся медлительность в действиях городской администрации. Сейчас у нас ведутся судебные тяжбы с двумя частными перевозчиками, которые игнорируют требования администрации по улучшению условий перевозки пассажиров. Речь идет о том, что некоторые перевозчики не обеспечивают объявление остановок, на их транспорте не имеют возможности передвигаться

маломобильные группы населения — инвалиды с заболеваниями опорно-двигательной системы, пожилые люди, а также родители с детскими колясками.

Правда, первоначально у одного из этих перевозчиков имелось несколько низкопольных автобусов, но теперь и этого нет — сейчас у всех частных перевозчиков в городе только небольшие ПАЗики.

Кроме того, к таким организаторам пассажирских перевозок у администрации имеются вопросы по оплате работы водителей. В частности, в конкурсной документации, представленной частными перевозчиками, подозрительно низкая зарплата — 12 тыс. руб. в месяц. Между тем, средняя зарплата по отрасли в три раза выше. Спрашивается, кто за такие, говоря мягко, скромные

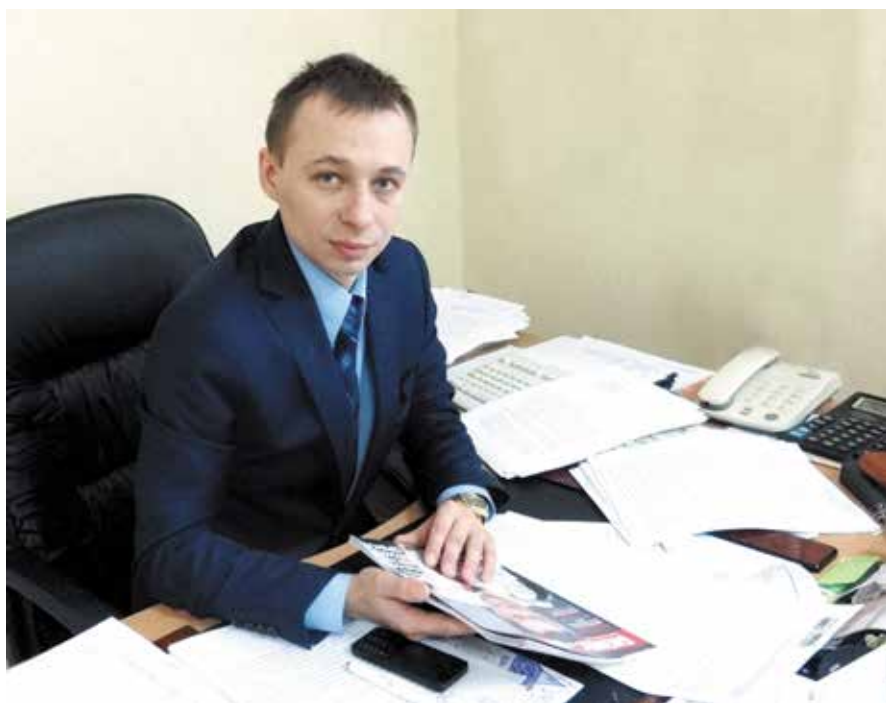
деньги возит вологжан на автобусах? А быть может, остальные деньги просто выдаются водителям в конвертах? Но поощрять налоговые правонарушения мы не имеем права...

— **Претензии и действия городской администрации понятны. Но как получилось так, что частные перевозчики, проиграв соответствующие конкурсы и оказавшись вне закона, продолжают, как ни в чем не бывало перевозить пассажиров? Что-то тут не сходится...**

— Ответ на ваш вопрос кроется в законодательстве, которое нынче «заточено» на защиту малых предпринимателей. До конца прошлого года у нас действовал областной закон об административных правонарушениях, где, в частности, была предусмотрена ответственность за несоблюдение расписания пассажирским транспортом маршрутов движения. В рамках этого закона сотрудники городской администрации составляли на перевозчиков-нарушителей соответствующие протоколы проверок. И хотя штрафы были небольшие, но юридическая ответственность за такие нарушения все-таки была предусмотрена. В конце прошлого года в тот закон были внесены некоторые изменения и из документа были убраны статьи, касающиеся пассажирских перевозок, поскольку ответственность за такой вид нарушений предусмотрена федеральным законом — КоАП РФ. И теперь вместо городской администрации факт нарушения в сфере лицензионной деятельности фиксирует федеральная структура — Госдорнадзор. А по федеральному закону № 294 проверки частных предпринимателей осуществляются раз в три года по графику, согласованному с прокуратурой.

— **Насколько, как вы выразились, противоправные действия малых предпринимателей подрывают экономический потенциал крупных перевозчиков, таких как ПАТП-1?**

— Если бы условия проводимых конкурсов неукоснительно соблюдались, и проигравшие ушли с данных маршрутов, то нам без труда удалось бы сбалансировать автобусные маршруты. А пока этого нет, легальный рынок пассажирских перевозок теряет, по нашим подсчетам, до 35% доходов от общего объема городских перевозок.



— Как сейчас обстоят дела у ПАТП-1? Придется ли предприятию отдать 30 новых автобусов поставщику или все-таки еще есть шанс их оставить в городе?

— Действительно, есть определенные судебные решения, лизинговая компания намеревается расторгнуть контракт и забрать автобусы у муниципального предприятия. Со стороны городской администрации принимаются исчерпывающие меры, чтобы эти автобусы остались у ПАТП-1. С получением кредитов не все, конечно, получается так, как бы нам этого хотелось. Но варианты выхода из этой непростой ситуации в действительности есть, мы готовы идти на компромисс с лизинговой компанией.

— Но зачем вообще было закупать ЛиАЗы, если вологодский завод «Транс-Альфа» тоже собирает неплохие автобусы под маркой «Олимп»? Глядишь, и скидка бы своим вышла, и местному предприятию доход.

— Дело в том, что вологодский производитель не выпускает сочлененные автобусы, так называемые «гармошки». А нам нужны именно такие — на замену сорока «Икарусов», которые выработали свой ресурс. За счет использования таких длинных автобусов — они в основном используются на наиболее загруженных маршрутах, таких как № 6 и № 16, — нам удается оптимизировать транспортные потоки.

— Существует ли на городском уровне программа по развитию пассажирских перевозок?

— Разумеется. В свое время в рамках этой программы нам удалось сделать более эффективную маршрутную сеть. И если прежде в Вологде было около ста автобусных маршрутов, то после оптимизации их осталось около сорока, причем без ущерба для пассажиров. В этой же проектной документации с учетом городской застройки предусмотрено дальнейшее развитие автобусной и троллейбусной маршрутных сетей. В частности, предполагается удлинение двух троллейбусных маршрутных линий. Одна из них пройдет до панкратовского кольца, где вскоре должен появиться микрорайон «Зеленый город». Вторая линия потянется до Станкозавода. **55**

ПРЕДПОЛЕТНАЯ



ПОДГОТОВКА

ТЕКСТ: ПОЛИНА МАКСИМОВА

Развитие воздушного транспорта на территории области и совершенствование пассажирских авиаперевозок является одним из приоритетных направлений социально-экономического развития региона. Сегодня в регионе работают два авиационных предприятия — в Череповце («Северсталь») и в Вологде («Вологодское авиапредприятие»).

Полгода назад «Вологодское авиапредприятие» возобновило полеты по маршруту «Вологда — Москва (Внуково) — Вологда», а с января этого года — и по маршруту «Вологда — Санкт-Петербург — Вологда». Восстановлен парк самолетов Як-40, подготовлена инфраструктура и экипажи.

Сегодня средняя загрузка рейсов на Москву и обратно достигает 54%. «Люди уже оценили удобство деловых поездок одним днем, когда экономится масса времени, — рассказывает директор «Вологодского авиапредприятия» **Валерий Жоголев**. — В 8:10 вылет из Вологды, а уже в 11:30 «Аэроэкспресс» высаживает вас у метро «Киевская». Достаточно в 18:00 сесть на обратную электричку и в десять вечера вы уже дома».

Что касается череповецкого авиапредприятия «Северсталь», то, помимо charterных рейсов по России, здесь осуществляются и международные рейсы в страны СНГ и Европы. Большой популярностью пользуются корпоративные перевозки, перевозки различных делегаций, в том числе правительственных.

Сейчас из Череповца можно улететь в Москву, Санкт-Петербург, Мурманск, Ухту, Апатиты, Калининград,

Хельсинки, а в летний период — в Анапу и Сочи.

Несмотря на резкое повышение цен на комплектующие изделия и агрегаты в конце прошлого года и отсутствие денежных средств у крупных заказчиков, руководство авиапредприятий с оптимизмом смотрит в будущее. «Начиная с 2017 года мы планируем приобретение импортной авиатехники. Что это будет за техника — сказать пока трудно, но мы будем учитывать опыт тех предприятий, которые приобретают технику в настоящее время. Например, опыт «Комиавиатранс», — делится планами Валерий Жоголев. — Также будем работать над расширением географии полетов, усилением высокорентабельного вертолетного бизнеса, налаживанием делового сотрудничества с газовиками, нефтяниками, санитарной авиацией и МЧС».

Сегодня развитие инвестиционного потенциала, туристического кластера, поддержание мобильности населения области невозможно без регулярного авиасообщения. Поэтому есть надежда, что даже в период кризиса система пассажирских авиаперевозок в регионе будет развиваться. **56**

ДОРОЖНАЯ ИСТОРИЯ

ТЕКСТ: ИРИНА СВЕТЛОВА

Рынок грузоперевозок в нашей стране активно развивается. При этом многим компаниям, да и просто тем, кому необходимо доставить какой-либо груз из одной точки России в другую, приходится сталкиваться с очень непростым вопросом — как именно осуществить эту задачу без особого риска для своих имущественных и финансовых интересов.

Казалось бы, что здесь сложного — грузоперевозками сейчас занимаются и крупные автотранспортные компании, и фирмы поменьше, однако сама по себе эта сфера деятельности таит в себе огромное количество нюансов и подводных камней. В этом убедилась и издатель журнала «Бизнес и Власть».

Как подрывается имидж

«Незадолго до Нового года питерская типография «Акцент Групп» напечатала тираж очередного номера нашего журнала, — рассказывает **Наталья Нестерова**, директор ООО «АН-Медиа» — компании, издающей «Бизнес и Власть». — Для отправки части тиража типография воспользовалась услугами фирмы-перевозчика под названием «Деловые линии», чтобы груз поскорее дошел. Непонятно, что там произошло, но фура с грузом по неизвестной причине задержалась, и вместо предполагаемых трех суток, груз был доставлен нам чуть ли не через месяц!». В итоге не все читатели журнала смогли получить номер в оговоренный ранее срок.

Впрочем, столь длительную задержку груза еще можно как-то понять и даже оправдать — мало ли что в дороге случается, — но обиднее всего было слушать единственное объяснение диспетчеров, отвечающих за доставку: «Груз в пути». И ни словом больше.

И вот спустя несколько недель уже знакомый голос сообщил грузополучателю по телефону о том, что груз находится на складе в Вологде. «Когда нам сообщили эту радостную новость, мы предложили самостоятельно забрать груз, а разницу в сумме за оплаченную и невыполненную услугу вернуть клиенту, — продолжает Наталья

Нестерова. — Ответом нам был отказ. Правда, со стороны «Деловых линий» был предложен не устраивавший нас вариант — зачесть образовавшуюся разницу в счет следующих заказов». К тому времени день-два для получателей журналов, ожидавших заветного груза, повторимся, почти месяц, мало что значили. Решили подождать. В итоге еще трое суток ожидания. Тираж нам доставили, но, несмотря на оплаченную услугу «за разгрузку заказа», работникам редакции пришлось выступить в роли грузчиков...».

Объективности ради заметим, что после всей этой истории представители компании-перевозчика поспешили перезвонить с извинениями в редакцию журнала, а также уведомили директора «АН-Медиа» о том, что по результатам проведенного внутреннего расследования лица, виновные в нарушении порядка отправки грузов, были привлечены к установленной в компании ответственности. «Правда, лично я сильно сомневаюсь, что в Вологодском филиале кто-то был «привлечен», т. к. на наше обращение с просьбой связаться с нами никто не отреагировал. Телефон в федеральной компании единый, по нему отвечают сотрудники, видимо, центрального аппарата. По их словам, ни директора филиала, ни начальника отдела по работе с клиентами, ни менеджера в региональном филиале нет. По крайней мере, так нам объяснили. И кто кого наказал до конца непонятно», — говорит директор компании.

Кони в яблоках, кони «серые»

Собственно, кроме «Правил перевозки грузов автомобильным транспортом», никаких других нормативных правовых документов,

которые бы целостно и подробно регламентировали эту сферу, нет. Даже лицензирование грузоперевозок автотранспортом было отменено в 2005 году, после чего у государства исчез последний рычаг как по допуску на этот рынок тех или иных игроков, так и по контролю качества их работы.

По сути, в грузоперевозках сложилась такая же ситуация, как в такси — образовалось множество маленьких частных фирм и так называемых «серых» перевозчиков. Последние оформляют на себя как на физическое лицо один или несколько грузовых автомобилей и приступают к работе, не утруждаясь регистрацией в качестве индивидуального предпринимателя. Обычно такие нелегальные перевозчики не ведут бухгалтерию, не проводят медосмотры, не содержат в штате механиков, потому их услуги стоят дешевле. Но их появление на рынке негативно сказывается как на заказчиках, так и на компаниях-перевозчиках федерального уровня. В вологодском филиале одной из крупных российских транспортных компаний, отметили, что на данный момент в сфере грузоперевозок сложился довольно высокий уровень конкуренции. Небольшие компании, оказывающие транспортные услуги, по обыкновению демпингуют. А вопрос цены сейчас, к сожалению, выступает основным оружием в конкурентной борьбе — большинство заказчиков качеством перевозки интересуются в последнюю очередь.

Небольшие частные компании подтверждают мнение коллег. Так, один из предпринимателей, перевозящих грузы, в разговоре с нашим корреспондентом обронил, что с официальными требованиями к автомобильным перевозкам не знаком



и не считает, что в законе о государственном регулировании деятельности по перевозке грузов есть особая необходимость. «Закон не поможет ни нам, ни клиентам, только новые проблемы создаст. У меня есть машины, у вас — груз, мы всегда сможем договориться друг с другом сами», — заявил предприниматель. Естественно, соглашаясь на услуги подобных «компаний» в надежде сэкономить денег, заказчик берет все риски на себя. Впрочем, проблемы у заказчика могут возникнуть и при обращении к услугам крупных транспортных компаний. Автомобильные грузоперевозки в принципе отличает высокая степень рисков: груз с большой вероятностью может быть поврежден, утрачен или не прийти в срок.

Дороже денег

На рейсах внутри страны ответственность перевозчика основывается лишь на нескольких общих положениях Гражданского кодекса РФ (ст. 796). Все обязательства прописываются сторонами в договоре. А здесь как раз и начинается самое интересное. «При отправке груза транспортные компании заполняют типовые, разработанные их юристами договора, — поясняет ситуацию **Николай Шалаевский**, директор юридической

фирмы «Шалаевский и партнеры». — Однако в этих документах грузоперевозчики максимально снимают с себя ответственность за любые возможные последствия при повреждении, утрате или нарушении сроков доставки груза. Грузоотправитель же при подписании договора обычно не читает условия и подписывает его как есть».

При этом владелец груза, как правило, полагает, что перевозчик в случае утраты или повреждения груза возместит причиненный ущерб. Перевозчик действительно несет ответственность за утрату, повреждение, недостачу груза или багажа, но только в том случае, если отправитель может предоставить все сопровождающие груз документы и если не будет доказано, что проблемы с грузом наступили в результате действия обстоятельств непреодолимой силы (форс-мажора). Грамотно оформленные документы гарантируют возможность судебных исков в случае нарушения договора и при этом просят учесть все аспекты сотрудничества. Однако на деле, как показывает юридическая практика, часто выходит по-другому.

«Обычно отправляемый груз не описывается, не составляется его сметная стоимость. Поэтому в случае претензий со стороны

грузоотправителя в судебных органах трудно доказать, что именно было отправлено, и какой ущерб был нанесен, — говорит юрист. — Впрочем, стоит заметить, что грузоперевозчики, как правило, не заинтересованы в негативной репутации, поэтому пытаются договориться в мирном порядке».

Возможно, именно с этим обстоятельством связано и небольшое количество обращений пострадавших в правозащитные организации и надзорные органы. Например, как нам пояснили в управлении Роспотребнадзора по Вологодской области, подобные жалобы поступают крайне редко. «Мы практически не занимаемся рассмотрением таких случаев, потому что граждане к нам по такому поводу не обращаются», — пояснили в ведомстве.

Очевидно, что защитить всех участников процесса грузоперевозок можно только комплексно, отдельные меры вряд ли обеспечат им полноценную правовую защиту. Наряду с совершенствованием правовой базы необходима работа по улучшению клиентского обслуживания и развитию корпоративной культуры — только так будут довольны все заинтересованные участники процесса: и грузоотправители, и грузоперевозчики, и грузополучатели. **66**

НЕ ПОКРАСИШЬ — НЕ ПОЕДЕШЬ?

ТЕКСТ: ИГОРЬ ВЕЛЬСКИЙ

Областные власти в очередной раз пытаются навести порядок на рынке таксомоторных перевозок. Напомним, еще не так давно водителей легковых машин заставляли устанавливать таксометры и платить налоги с перевозок пассажиров. Кроме того, велась борьба с нелегальными перевозчиками. Однако, как говорится, воз пока и ныне там. Дабы переломить ситуацию Правительство области предложило более радикальные меры и подготовило законопроект «О регулировании отдельных отношений в сфере организации транспортного обслуживания населения области легковым такси».

Законопроект, который в настоящее время внимательно изучают депутаты Законодательного собрания области, предусматривает два основных новшества. Первое — чтобы получить разрешение на перевозку пассажиров, водитель должен иметь (или взять в аренду) автомашину либо белого, либо желтого, либо черного цвета. Второе — документ устанавливает ограничение количества разрешений на легальные таксомоторные перевозки — не более пяти тысяч.

«Разрабатывая законопроект, мы исходили из того, что использование определенной цветовой гаммы позволит визуально выделять официальных таксистов, которые, работая в соответствии с законодательством, обеспечивают качественное и безопасное предоставление услуги, а также необходимые налоговые поступления, — комментирует заместитель начальника Департамента дорожного хозяйства и транспорта области **Сергей Озеров**. — Закрепление же на законодательном уровне ограниченного количества выдаваемых разрешений позволит оптимизировать транспортную нагрузку на улично-дорожную сеть».

Предполагается, что новый закон заработает в полную силу с 2018 года. До этого времени определен переходный период, необходимый для тех, кто уже работает в этом бизнесе — чтобы перестроиться.

В ДДХиТ заверяют, что ограничение в пять тысяч машин для нашего региона не критично. На сегодняшний день в области действуют только 1845 разрешений — для того, чтобы достичь лимита, понадобится не один



год. У руководителей фирм, занятых в этом бизнесе, другие цифры — они говорят о 10—30 тысячах «бомбил» на область, и в целом сходятся в одном: в нынешней ситуации никто не поспешит переходить на легальное положение.

«Надо реально смотреть на вещи. У нас закон запрещает пиво пить в общественных местах, но что-то никого особенно не штрафуют, — говорит владелец диспетчерской службы «Димон» **Юрий Тарбаков**. — Во-первых, давайте возьмем финансовый аспект. Областной закон должен дополнить федеральный, который действует по всей стране, но, к примеру, в столице водитель может позволить себе работать легально: он зарабатывает по 100—150 тысяч в месяц, и заплатит налоги в районе 20—30 тысяч в год для него не проблема. К тому же, там еще и бензин дешевле, чем у нас. Кроме того, чтобы

перекрасить нормальную машину заводской сборки, нужен хороший специалист, эти услуги стоят довольно дорого. Плюс, надо вносить изменения в техпаспорт, что тоже хлопотно».

По мнению Юрия Тарбакова, выдача официальных разрешений зачастую превращается в формальность. «Хочется спросить: насколько увеличались налоговые поступления от выдачи разрешений? Думаю, что это десятки, если не сотни доли процента, — рассуждает предприниматель. — Лично мне кажется, что неплохой альтернативой стал бы закон о самозанятости, с возможностью для водителя получить патент на таксоперевозки на определенный срок — месяц, два, три. Не секрет, что многие достаточно квалифицированные водители работают таксистами сезонно».

«Федеральный закон гласит, что при получении разрешения автомобиль должен находиться у предприятия в собственности или в аренде, а водитель — иметь статус индивидуального предпринимателя, — объясняет «механику» получения разрешений владелец такси «Пегас» **Олег Сажин**. — У нас же некоторые перевозчики додумались брать машину в аренду «с экипажем». Техническое состояние автомобиля никем не контролируется, трудовых отношений с водителем нет, налоги он не платит. Еще один вариант: можно получить разрешение и тут же его отозвать — бумага с печатью остается на руках!» По наблюдениям руководителя, практика показывает, что почти никто не перепроверяет разрешение у таксиста, поэтому, по его словам, с нелегалами иным предпринимателям иметь дело проще: «Освободился человек со смены, сел в машину, связался с диспетчером, может быть

сразу с несколькими — у кого заказов больше. И поехал работать. В каком он состоянии, что с автомобилем — никто не знает, да это никому и не интересно: оплатил диспетчером проценты с рейса — и все».

В отличие от коллеги, Олег Сажин считает, что сам по себе законопроект неплох, но вот будет ли он работать — большой вопрос. «В Вологде, как вы помните, существовало «Городское такси», которое пыталось действовать стопроцентно по закону, но не выдержало конкуренции, — говорит предприниматель. — Вот вам типичная ситуация: стоит море машин на вокзале, причем часто в неполюженных местах. Приезжает проверка ГИБДД — все «бомбилы» тут же разлетаются. Инспекторы начинают проверять наши машины, у нас все в порядке, но мы теряем время и заказы. Как только ГИБДД уезжает, тут же все нелегалы возвращаются обратно. А за весь прошлый год в Вологде, насколько я знаю, поймали

и оштрафовали с десяток нелегальных таксистов, притом, что реально их счет идет на тысячи. Получается, те, кто работает по закону, еще и в проигрыше».

Солидарен с коллегой из Вологды **Владимир Назарков**, директор ООО «Новотранс»: «В Череповце около 80% рынка занято именно нелегальными перевозчиками. Именно по этой причине не развивается легальное такси, а самих машин не хватает. Закон не говорит о том, как убрать нелегалов. На мой взгляд, нужно, во-первых, передать полномочия по контролю за такси на местный уровень. Во-вторых, ужесточить ответственность за незаконное предпринимательство. К сожалению, сейчас с нелегалами практически ничего не сделать».

Не доросли?

Возможно, серьезным препятствием для легализации такси станет и положение дел на рынке таксоперевозок: конкуренция обостряется, в частности, в область приходят так называемые сетевые. Как пояснил Олег Сажин, в этом случае компания вообще зарегистрирована в другом регионе (то есть областной бюджет она не пополняет по определению), а работает при помощи современных технологий: через единый колл-центр рассылает заказы по всей стране. Оплату за рейсы со стороны водителей сетевые компании получают через электронные платежные системы. Понятно, что контроль за безопасностью перевозок в этом случае де-факто равен нулю.

Тем не менее, Юрий Тарбаков считает, что рынок такси рано или поздно легализуется — до этого нужно просто «дорастить». «Мы, как всегда, спешим, гонимся за Европой, не создав у себя соответствующие условия для работы, — говорит владелец «Димона». — Но за последние лет десять я все-таки вижу прогресс: на линии сейчас выходят хорошие автомобили, много сделано, например, в плане борьбы с наркотиками, в свое время я сам таких граждан лишал водительских прав. По таким вопросам, как ценообразование, трудовая дисциплина, наши службы сотрудничают между собой, хоть и являются конкурентами. Если руководитель такси заинтересован только в получении прибыли для себя лично, в бизнесе он долго не продержится: однажды испорченную репутацию восстановить очень трудно». **ББ**

ЦВЕТОВОЕ РЕШЕНИЕ

ТЕКСТ: АЛЕКСАНДР ГОЛЬДИН

Решение власти навести порядок в таксоперевозках можно только приветствовать, правда, с одной лишь оговоркой, что борьба с нелегальными перевозчиками обычно обречена на провал, если этот вопрос не решать комплексно.

Так сделано, например, в Стамбуле. Там все такси — исключительно желтого цвета. Турецкие таксисты работают сами по себе, как частные предприниматели. Причем с налогами и таксометрами их никто не достает, поскольку они работают по патенту и платят муниципалитету фиксированную сумму. Чтобы получить патент, необходимо иметь в собственности автомашину желтого цвета марки «Форд». По признанию местных водителей, нелегальным бизнесом заниматься в Турции не выгодно и рискованно. Во-первых, в машину другого цвета пассажир из опасения быть ограбленным не сядет. Во-вторых, за нелегальный извоз в стране предусмотрена достаточно суровая кара — конфискация автомобиля и высокий штраф.

В России ограничения на цвет автомобилей такси есть далеко не везде — в 58 субъектах РФ. При этом в 25 регионах разрешения на извоз выдаются бесплатно (в Вологодской области оно стоит 1000 руб.). Там, где предъявляются требования к цветовой гамме автомобилей, выбор, как правило, ограничивается двумя цветами: желтым и белым. Более всего на компромисс с перевозчиками готовы пойти власти Белгородской области: там с начала этого года разрешены такси желтого, белого, синего и серого (стального) цвета. Таксисты не особо рады, но чиновники убеждены: введение общих для всех перевозчиков цветов такси не только повысит качество услуг, но и создаст условия, при которых деятельность «бомбил» будет экономически не выгодна — помимо перекраски автомобиля тем придется заплатить штрафные санкции за нелегальный извоз...

МУЗЫКА НАС СВЯЗАЛА

ТЕКСТ: АЛЕКСАНДР МАЛЬЦЕВ

В конце прошлого года в Москве состоялась торжественная церемония награждения победителей общенациональной акции «Меценат Года культуры». В их числе оказался и Благотворительный фонд Вологодской областной филармонии им. В. А. Гаврилина. Мы попросили председателя Попечительского совета филармонии, генерального директора ОАО «ВОМЗ» Александра Коршунова, получившего диплом лауреата из рук министра культуры, рассказать об этом перопрятии, а заодно и о том, чем занят возглавляемый им фонд.

— Александр Иванович, что это была за акция? По каким критериям отбирались победители?

— Организатором акции «Меценат Года культуры» выступило Министерство культуры России, кандидаты выдвигались на конкурсной основе — оценивалась их помощь в осуществлении проектов, оказавших наибольшее влияние на развитие культуры и искусства в регионах. Выдвижение кандидатур на соискание наград осуществлялось в течение всего прошлого года органами исполнительной власти субъектов Федерации — всего было представлено более 80 проектов. Из них экспертный совет определил победителей в нескольких номинациях.

Среди лауреатов оказались отечественные крупнейшие благотворители, такие как Виктор Вексельберг, Владимир Потанин, Олег Дерипаска, так и благотворительные организации, причем со всей страны. Как заявляли сами организаторы акции, ее цель — сделать меценатское

движение массовым, активизировать спонсорскую деятельность. Насколько я знаю, в планах сделать этот конкурс ежегодным.

— Благотворительный фонд филармонии стал лауреатом в номинации «Поддержка талантливых детей, приобщение молодежи к историко-культурному наследию России». Это награда за реализацию отдельного проекта или, что называется, по совокупности заслуг?

— Думаю, что все-таки эксперты оценили нашу многолетнюю работу по поддержке просветительской работы с детьми. В частности, за счет благотворительности по заявке филармонии в течение года фондом выделяются автобусы, на которых дети из школ и других детских учреждений могли бы приезжать на филармонические концерты. Такая поддержка помогла многим молодым вологжанам впервые соприкоснуться с миром музыки

и открыть для себя ее богатство. А без помощи фонда, думаю, вряд ли побывали на мероприятиях филармонии школьники из дальних районов Вологды, воспитанники детского дома из Кадникова...

Впрочем, мы поддерживаем не только молодых слушателей, но и молодых исполнителей. Попечители принимают участие в детских и юношеских музыкальных фестивалях, выделяя денежные средства на премирование талантливых исполнителей. Одна из актуальных задач, которую фонд, по-видимому, будет решать уже в этом году — это обеспечение жильем молодых иногородних исполнителей.

— Как вообще возникла идея создания фонда? И каковы приоритеты в его деятельности?

— Решение о создании благотворительного фонда филармонии было принято в апреле 2003 года. Инициатива исходила от руководителей ведущих предприятий города и была активно поддержана тогдашним губернатором Вячеславом Позгалевым. На первом заседании фонда был избран попечительский совет, который возглавил ваш покорный слуга. В числе приоритетных направлений деятельности попечители — а это руководители крупных предприятий, высокопоставленные чиновники, яркие неординарные личности — с самого начала определили поддержку творческого и профессионального развития коллектива филармонии, популяризацию музыкального искусства, повышение общественного статуса культурной и музыкальной жизни в городе и регионе.

Состав Попечительского совета филармонии

- Валерий Гончаров, генеральный директор АУК ВО «Вологодская областная государственная филармония им. В. А. Гаврилина»;
- Евгений Шулепов, глава города Вологды;
- Иван Поздняков, консультант по культуре при Администрации города Вологды;
- Алексей Селяков, председатель Совета директоров ОАО «Промэнергбанк»;
- Владимир Зинин, председатель СХПК «Тепличный»;
- Любовь Семагина, учредитель ООО «РСР «Вологдаспецстрой»;
- Елена Антипина, художественный директор ООО «Цветы»;
- Андрей Киселев, директор «Вологдаэнерго» — филиала ОАО «МРСК Северо-Запада»;
- Тимур Меднов, генеральный директор ЗАО «Золотой ключик»;
- Сергей Чуранов, депутат Вологодской городской Думы;
- Валентина Логинова, директор ООО «Мир Цветов».

В Попечительском совете филармонии подчеркивают, что всегда готовы принять в свои ряды новых единомышленников. Достаточно подать заявление и заручиться рекомендациями кого-то из действующих членов совета.

— Скажите, есть ли на этом поприще дела, которыми вы как председатель фонда особенно гордились бы?

— Думаю, это было бы некорректно, что-то выделять... За эти годы фондом проведена огромная работа по различным направлениям, и каждое для всех нас имеет особое значение. Это повышение квалификации артистов и руководителей творческих коллективов филармонии, приглашение известных исполнителей и коллективов, издание рекламных буклетов и сувенирной продукции, приобретение музыкальных инструментов и оборудования... Никогда не забуду, как светились глаза Александра Лоскутова, хударука и дирижера Камерного оркестра, когда я ему вручал скрипку на фестивале «Лето в Кремле» в 2008 году!

Думаю, можно гордиться тем, что за время работы благотворительного фонда вокруг него сформировалось уникальное содружество людей, объединенных не только любовью к музыке, но и бескорыстным желанием способствовать развитию классического музыкального искусства на Вологодчине.

— Александр Иванович, вы все-таки руководитель крупного производства. Применим ли к благотворительной деятельности термин «эффективность»? Если да, то как ее можно оценить?

— Тут для меня решающими факторами являются постоянство



Александр Коршунов в компании Елены Антипиной и Валерия Гончарова на фестивале «Голоса Истории»

и полезность той поддержки, которая оказывается. Ведь эффект может быть и кратким — какое-то одно яркое мероприятие, разовая поддержка отдельного исполнителя... Все-таки для нашего попечительского совета и фонда, я полагаю, эффективность заключается именно в долгосрочности, продолжительности нашего партнерства с филармонией.

Признаюсь, поначалу, когда фонд только начинал свою работу, у членов творческих коллективов филармонии был здоровый скептицизм. Но теперь к нам стоит очередь с заявками на поддержку различных проектов — люди поверили,

что с нашей помощью могут решать профессиональные вопросы. У нас установились вполне доверительные, конструктивные отношения.

— Как в фонде принимаются решения, что профинансировать, а что нет?

— Конечно, все заявки обсуждаются, в них вносятся коррективы. И только когда все члены попечительского совета согласуют проект и утвердят его, подписывается план финансирования на год.

Впрочем, должен подчеркнуть, наша поддержка не ограничивается только деньгами (хотя и их за все эти годы выделено немало — более 8,5 млн рублей). Как я уже говорил, мы предоставляем транспорт, организуем наличие букетов и цветочных композиций, иной подарочной продукции от предприятий, чьи руководители входят в попечительский совет.

— В заключение позвольте личный вопрос. Что побуждает вас все эти годы тратить столько сил, времени, других ресурсов на поддержку музыкального искусства?

— Я родился и вырос на Вологодской земле, и мне небезразлично то, что на ней происходит, что будет с нашим подрастающим поколением. Поэтому, насколько это возможно, помогаю сохранению и развитию нашей культуры. И если Вологда претендует на то, чтобы называться культурной столицей, то классическое музыкальное искусство у нее должно быть на первом месте... **БВ**

Валерий ГОНЧАРОВ, генеральный директор Вологодской областной государственной филармонии им. В. А. Гаврилина, член Попечительского совета:

Создание Попечительского совета в начале 2000-х годов стало вполне закономерным явлением. Тогда по всей стране стали массово создаваться подобные организации, чтобы спасти культуру через возрождение давно забытого старого. Главная идея такого попечительского совета заключается в том, что люди бизнеса на добровольной основе безвозмездно помогают классическому искусству, на которое у государства в современной экономике никогда не бывает достаточно средств. И время показало, что идея сработала. Отрадно осознавать, что из всех попечительских советов при филармониях — а их по стране около 80 — именно наш совет один из немногих, который активно функционирует.

Члены совета отнюдь не формально относятся к своим обязанностям, посещают все мероприятия, которые организует филармония, общаются с музыкантами и исполнителями, вникают во все проблемы и нужды филармонии. И я выражаю искреннюю признательность Александру Коршунову за то, что благодаря его организаторским способностям и неравнодушному подходу к делу нам удается не только поддерживать заданную планку в работе фонда, но и всякий раз поднимать ее еще выше. Конечно, далеко не все вопросы решены, мы только в начале большого пути. Надеюсь, престижная награда, полученная недавно, станет стимулом для дальнейшей плодотворной работы на благо нашей культуры.



Фото ИА «Вологда Регион»

ВЯЧЕСЛАВ ПОЗГАЛЕВ: «Я — ЧЕЛОВЕК КОМАНДЫ»

ТЕКСТ: ВЛАДИМИР ПЕШКОВ

В самом начале нового парламентского сезона депутат Государственной Думы РФ Вячеслав Позгалев рассказал журналу «Бизнес и Власть» о том, что планируется предпринять на федеральном уровне для борьбы за отечественную экономику в условиях санкций, как проходит укрепление властной вертикали и о личных планах на будущее.

Антикризисные меры

— Вячеслав Евгеньевич, какая сейчас атмосфера среди депутатов Госдумы, федерального чиновничества. Аппарат готов к борьбе с кризисом?

— Госдума работает, работает по намеченным планам. В частности, перед каждой сессией — весенней и осенней — мы утверждаем план законодательных инициатив. Такой план в свое время был утвержден и на первое полугодие этого года. Но стал набирать обороты кризис, усиленный внешними факторами — в первую очередь санкциями. Планы из-за кризиса пришлось корректировать.

Сейчас задача президента и российского правительства — предпринять адекватные меры и с честью выйти из сложной ситуации. Правда, тревожные грозные признаки были и раньше, но ясности в том, что конкретно предпринять в этом направлении, на мой взгляд, ни у правительства, ни у депутатов не было. А когда грянул санкционный гром, мало кто это принял всерьез — думали, легко это время переживем.

— Эйфория действительно была?

— Многие ожидали, что Запад ограничит въезд в страны ЕС и США нескольким десяткам

человек — и все. Потом началась вторая волна санкций, и мы почувствовали, что это для нас создает определенные трудности. Сейчас готовится третья волна санкций. Так что скорой развязки кризисного сюжета ждать не приходится.

Владимир Путин отметил на недавней пресс-конференции, что Россия в течение двадцати лет практически не вкладывала в экономику деньги, вырученные за нефть. В этой связи мне вспоминается диалог нашего президента с одним из российских олигархов. Владимир Владимирович его тогда упрекнул: «Мы вам дали огромные ресурсы в расчете, что вы

будете приумножать национальные богатства, вкладывать их в экономику, а вы их промотали. И мы знаем, как вы это сделали».

— **Но не только же доходами от нефти сильна экономика России. Не так ли?**

— Совершенно верно. И хорошо, что государство не уменьшает финансирование военно-промышленного комплекса. ВПК всегда был локомотивом экономики. Но ведь это надо делать и в других отраслях. Например, в России за последние сорок лет не построили ни одного ЦБК. В итоге финны «снимают» с кубометра древесины пятьсот долларов, а мы — в десять раз меньше.

Я уверен, что в условиях кризиса нужна жесткая соподчиненность всех уровней исполнительной власти. Ведь народ до сих пор не делит власть на федеральную, региональную и муниципальную. Для него власть едина.

— **Как вы оцениваете антикризисную программу, предложенную российским правительством?**

— Антикризисный план представлял в Госдуме министр Игорь Шувалов. Дума его заслушала и рекомендовала актуализировать и детализировать этот документ в виде конкретных законопроектов — по основным направлениям налоговой, бюджетной и таможенно-тарифной политики. Думаю, представленный правительством план будет серьезно дополнен и пересмотрен. Нам нужны законы, которые будут направлены на диверсификацию производства, а также на изменение налоговой политики. К слову, во время представления плана прозвучало дельное, на мой взгляд, предложение по ослаблению налогового бремени в отношении малого бизнеса.

— **Интересно было бы узнать, какие бы вы, Вячеслав Евгеньевич, внесли предложения в этот антикризисный план?**

— Полагаю, что нужен закон о единых госзакупках сельхозпродукции. Наши аграрии, производя свою продукцию, должны быть уверены, что она будет закуплена госфондом по устойчивой цене. Необходим также закон об изменении требований к зарубежной сельхозтехнике, возросшей в последнее время в цене. И если мы тратим деньги на поддержку АПК, то должны быть уверены в ее

эффективном использовании, чтобы техника могла себя окупить.

Крайне актуальной, считаю, систему мер для перерабатывающей промышленности. Необходимо сделать так, чтобы у таких предприятий была возможность реконструировать производство с участием государственного капитала. К слову, определенные шаги уже делаются в этом направлении.

— **Какие антикризисные законопроекты уже сейчас рассматриваются в Госдуме?**

— Подготовлен законопроект о стандарте на цену за присоединение к источникам электроэнергии. Данная проблема назрела давно. Кроме того, планируется создать публичный

реестр проверок госорганами предприятий и организаций, чтобы создать более комфортные условия для бизнеса. Думаю, это будет очень сильный шаг.

Местная анестезия

— **Что вы думаете по поводу усиления вертикали власти через повсеместное введение в регионах постов сити-менеджеров, фигуры которых нужно будет согласовывать с губернаторами?**

— Я уверен, что в условиях кризиса нужна жесткая соподчиненность всех уровней исполнительной власти. Ведь народ до сих пор, спустя 30 лет после начала перестройки, не делит власть на федеральную, региональную и муниципальную. Для него власть едина.

Если выражаться современным языком, то функции «сити-менеджера» я уже выполнял в свое время: вначале был избран депутатом городского Совета народных депутатов, прежде так называлась Череповецкая Дума. А затем на сессии городского совета я был избран председателем горисполкома, то есть возглавил исполнительную власть. Так что получается, что сегодня, спустя столько лет, мы вернулись к тому, с чего начинали.

— **Но ведь не все перешли к этой системе. К примеру, в Калининграде и Петрозаводске сохранены прямые выборы глав...**

— Я думаю, они недолго продержатся. Если есть установка президента, она, так или иначе, будет исполнена.

— **Не кажется ли вам, что переход на новую систему создает предпосылки для конфликта интересов?**

— Полагаю, что такие конфликты неизбежны. И вот почему. Со своей стороны депутаты будут добиваться выполнения обещаний, данных ими на выборах избирателям: строительства детских садов, благоустройства улиц, ремонта фасадов и крыш и т. д. В связи с этим представительным органом будут приниматься соответствующие решения. А исполнительной власти надлежит такие решения исполнять. Однако при этом у нее на все решения местных законодателей денег как не хватало, так и не будет хватать. Поэтому администрация будет убеждать депутатов не принимать необдуманных решений. В этом и заложен конфликт.

К слову, в мою бытность мэром подобные конфликты время от времени также возникали. Бывало, ситуация накалялась до того, что городской совет пытался выразить мне вотум недоверия, но решение принято не было. Заседание сессии длилось 4 часа, связки сорвали все, доказывая, что исполнительную власть надо отправить в отставку. Я все это время провел на трибуне, отвечая на вопросы. И в итоге меня почти единогласно оставили в должности... Думаю, что и сегодня от мудрости и терпения тех, кто будет возглавлять местные органы власти, будет зависеть эффективность их работы.

— **Сейчас в районах проходят общественные слушания по изменению муниципальных уставов. Как вы оцените их первые результаты?**

— Мне кажется, что население подобные проблемы мало волнует. Выборные главы, назначенные — какая, собственно говоря, разница... Поймите, люди оценивают власть по одному главному критерию — по результатам работы. Решение принято, какие еще обсуждения могут быть? Разве что власть должна разъяснить суть изменений, что она и делает.

Что впереди?

— **С недавнего времени ваша фамилия фигурирует в списке наблюдательного совета некоммерческого партнерства «Русская сталь». Какова была ваша**

мотивация при вхождении в эту структуру?

— Я — гражданин Российской Федерации и почетный житель Череповца. Кроме этого, я долгое время отработал на Череповецком металлургическом комбинате. И поэтому считаю своим долгом делать все, что полезно Вологодской области. Я считаю, что мое сотрудничество с наблюдательным советом «Русской стали» и использование возможностей, которыми я располагаю в Государственной Думе, могут дать положительный результат для металлургической отрасли в целом. Дело в том, что в Государственной Думе, кроме меня, фактически нет никого, кто бы представлял эту отрасль. Благодаря сотрудничеству с наблюдательным советом я буду в курсе проблем, которые есть в черной металлургии России и, опираясь на свой опыт и знание тематики, смогу защищать интересы металлургов в Государственной Думе.

— Насколько известно, вы также возглавляете экспертный совет по лесному комплексу при Госдуме. Какие шаги сейчас предпринимаются для того, чтобы лесопользование приобрело, наконец, цивилизованный характер?

— Сегодняшнего законодательства вполне достаточно для того, чтобы в лесу был порядок. Но закон исполняют люди... На мой взгляд, в регионах страны должны быть департаменты лесного хозяйства, хотя бы немного похожие на вологодский. Когда мы в Вологодской области осваивали у себя новый Лесной кодекс, в других регионах его принимали в штыки. Пока «бодались», растеряли кадры. И в итоге найти лесничего для леса труднее, чем менеджера для «Северстали». Сколько бы ни принимали хороших законов, грош им будет цена, если их некому будет исполнять.

— Не могу не спросить вас про электрички. Их вернули, но вышло совсем не то, чего ожидали вологжане. Как вы считаете, что нужно предпринять, чтобы их ситуация выровнялась?

— Полагаю, нужно договариваться, нужно подписывать соглашения с РЖД. Они же пишут в своих пресс-релизах, что готовы предоставить реструктуризацию задолженности на 10 лет. А через десятилетие эта задолженность превратится в пыль с такими темпами инфляции. Поэтому,

я считаю, надо идти навстречу, обговаривая все нюансы и условия. К примеру, в свое время мы купили для РЖД в счет платежей 11 электропоездов — это было взаимовыгодное решение. Предоставляли льготы по электроэнергии, имущественному и транспортному налогам, согласовывали вопросы по тарифным ставкам. И сеть пригородного сообщения не только сохранялась, но и развивалась — так, в частности, появились электрички на Бабаево.

Вопрос по электричкам большой сегодня не только для Вологодской области, но и для десятка других регионов России. Поэтому еще осенью при рассмотрении бюджета на 2015 год, Дума приняла решение о выделение 25 млрд руб. для компенсации железнодорожникам выпадающих доходов за пригородные перевозки. Теперь дело за субъектами Федерации, которые должны расчетами доказать свои расходы и получить необходимые дотации из федерального центра.

Стало больше времени

— Многие говорят, что вы прописались в Москве. По крайней мере вас нечасто видят Вологде. Не скучаете по дому?

— Действительно в Вологде, где я живу, мне приходится бывать не так часто, как бы хотелось.

В Госдуме очень большие нагрузки: две-три недели пленарных заседаний в месяц. Так что подолгу приходится находиться в Москве, где у меня служебная квартира. Живу там, как в гостинице, там даже посуда казенная. Еда в холодильнике, разумеется, моя — вожу из Вологды, кстати.

Опять же в наших вологодских районах часто приходится бывать. Потому меня редко и видят. Но если вы имеете в виду прописку в буквальном смысле, то она осталась прежней, вологодской.

— Как предпочитаете проводить свободное время? Все также увлекаетесь охотой или сменили хобби?

— Я охотой увлекаюсь до сих пор, правда, в виду большой



«Поддержка аграриев должна быть в приоритете!». На встрече с предпринимателями в селе Никола (Устюженский район).

Фото из архива Вячеслава Позгалева.

загруженности работой уделяю этому увлечению не так много времени, как хотелось бы...

— Объясните, что вас привлекает в охоте: победа над представителем фауны, первобытные инстинкты, удовлетворение подсознательной агрессии?

— Сказать по правде, в охоте меня привлекает, прежде всего, общение с природой. Охота меня многому научила — в частности, и терпению, и умению ждать. Иногда приходится часами сидеть в укрытии, ждать нужного момента — а после мгновенно принимаешь решение и нажимаешь на спусковой крючок. Люблю ходить на зверя с подхода, бродить по лесам и полям.

— Часто ли, находясь на отдыхе, встречаетесь с близкими, друзьями?

— Отвечу так: прежде виделись намного реже. Сейчас как бы отдаю долги — хожу в гости к своим друзьям, одноклассникам, ну и, конечно, стараюсь почаще проводить свободное от работы время в семейном кругу. Вот, скажем, недавно, наконец, впервые за всю мою жизнь собрал всю родню, как самый старший в роду. А еще очень люблю гулять по Вологде... Особенно приятно видеть, как город в последнее время преобразился, стал ярким. Прежде такого не было.

— И последний вопрос. В будущем году будут проводиться выборы в Госдуму... Пойдете?

— Думаю, что да, поскольку чувствую в себе силы работать. Больше того, чувствую, что только сейчас «набрал обороты». Неслучайно, возможно, и металлурги обратили на меня внимание спустя три года после начала моей работы в Думе. Но в любом случае я — человек команды. Тут все зависит от решения партии власти. **66**

НОВЫЕ ВОЗМОЖНОСТИ Tele2

КАК ПРЕИМУЩЕСТВО ДЛЯ БИЗНЕС-АБОНЕНТОВ

ТЕКСТ: АЛЕКСАНДР НЕСТЕРОВ. ФОТО ИЗ АРХИВА КОМПАНИИ

В прошлом году по данным независимого аналитического агентства ComNews Research компания Tele2 в четвертый раз подряд стала безоговорочным лидером по предложению самых выгодных корпоративных тарифов в России. Мы выяснили у Руслана НИКИТЕНКО, регионального управляющего директора Tele2 Вологда, за счет чего компании удается предлагать низкие цены.



— **Четыре года назад Tele2 объявила о запуске бизнес-тарифов в Вологодской области. Скажите, изменился ли за это время подход компании в обслуживании корпоративных клиентов?**

— Действительно, в 2011 году мы разработали тарифный портфель для предпринимателей. Ключевое преимущество нашего предложения заключается в существенной экономии денег и времени клиентов. Помимо доступных, понятных и простых тарифов для бизнеса, корпоративные абоненты Tele2 могут воспользоваться услугами персонального менеджера, который в том числе оказывает содействие в оформлении документов для налоговых органов.

Спустя четыре года стратегия компании не меняется. Сохраняя низкие цены и удобное обслуживание, мы предлагаем клиентам услуги, которые серьезно упрощают документооборот, позволяют следить за расходами и экономить на звонках, в том числе в роуминге.

В 2014 году мы сделали тарифный портфель еще выгоднее, включив в него тарифы с низкой абонентской платой, неограниченными звонками внутри контракта, бесплатными SMS и интернетом.

— **Среди мобильных операторов сегодня довольно высокая конкуренция, особенно в сегменте B2B. Чем все-таки вы выделяетесь среди других?**

— Результаты говорят о том, что мы выбрали правильный курс. Корпоративные тарифы Tele2 подходят как маленьким компаниям, где штат не превышает несколько человек, так и крупным организациям. Работать с нами удобно: для оформления корпоративных SIM-карт требуется только копия учредительных документов. Кроме того, Tele2 традиционно уделяет большое внимание обслуживанию: персональный менеджер помогает оперативно решать организационные вопросы, а бесплатная справочная служба «636» круглосуточно консультирует корпоративных абонентов об услугах связи.

— **Вы не только предлагаете клиентам привлекательные тарифные планы, но и стараетесь вовлечь их в различные проекты и акции. Насколько это интересно организациям малого бизнеса?**

— На плечах предпринимателей лежит забота о развитии, продвижении своего дела, поиске клиентов и каналов сбыта. Владелец также несет серьезную ответственность за принятие решения перед своей командой. Организуя и поддерживая акции для предпринимателей, мы стремимся рассказать им что-то новое, упростить решение ключевых задач, научить способам экономии.

Так, одним из успешных мероприятий 2014 года в поддержку предпринимательства стала необычная маркетинговая акция, в рамках которой Tele2 за свой счет изготовила и разместила рекламу корпоративных абонентов. Более ста бизнесменов региона приняли участие в этой кампании. В 2014 году мы также поддержали «Летний бизнес-прорыв» мероприятие, где

ведущие тренеры региона рассказали об особенностях налогообложения, принципах управления и мотивации персонала. Анализируя результаты, мы понимаем, что наши мероприятия способны оказать реальную помощь и востребованы среди бизнесменов региона.

Кстати, в прошлом году мы сделали более выгодной собственную франшизу. Открывая салон связи Tele2, предприниматель приобретает готовое, детально проработанное бизнес-решение. Оно включает все основные элементы от стратегии развития до оформления интерьера салона.

— **Как объединение компании с мобильными активами «Ростелекома» повлияет на политику Tele2 в отношении юрлиц и индивидуальных предпринимателей? Поделитесь планами.**

— Интеграция открыла перед компанией большие возможности, которые уже сегодня становятся реальными преимуществами для абонентов. После закрытия сделки по созданию нового федерального оператора мобильной связи компания работает в более чем 60 регионах.

Во второй половине 2015 года оператор начнет предоставлять услуги связи в Москве. Уже запущены сети 3G в Санкт-Петербурге, Новосибирске, Челябинске и Тамбове. В Туле оператор ввел в эксплуатацию сеть 4G на базе LTE-1800, реализуя принцип технологической нейтральности, позволяющий строить сети нового поколения на частотах GSM. В течение 2015-2016 годов скоростной мобильный интернет станет доступен абонентам Tele2 в большинстве регионов страны, в том числе и в Вологодской области. При этом мы сохраним низкие цены и наш особый подход к ведению бизнеса, который позволяет давать клиентам больше за меньшую цену. 

ОБЪЕДИНЯЯ УСИЛИЯ

ТЕКСТ: АЛЕКСАНДР МАЛЬЦЕВ

В начале февраля в Вологде прошел деловой завтрак, в ходе которого предприниматели региона обсудили новые возможности расширения экспорта в меняющихся экономических условиях и меры государственной поддержки местных производителей.

Необычный формат мероприятия был выбран организаторами встречи — Союзом промышленников и предпринимателей Вологодской области и Региональным центром поддержки предпринимательства — с целью наладить доверительный диалог между теми, кто рассматривает для себя возможность выхода на новые рынки, и теми, кто готов в этом помочь.

Главное — открытость



«Государственные органы и подведомственные им структуры должны становиться более открытыми для малого и среднего бизнеса. Одна из наших ключевых задач

сегодня — поиск форм поддержки экспортно-ориентированных предприятий нашего региона, особенно в условиях экономического кризиса, — отметила, открывая встречу, **Юлия Балашова**, вице-президент регионального СПП. — Особенно актуальны вопросы о внимании государства к проблемам бизнеса, преодолении административных барьеров, повышении уровня информированности предпринимателей о формах господдержки».

Обсудить эти вопросы собрались представители предприятий в области деревообработки, торговли и консалтинга — «Веда-СВК», «Роспроектконсалт», «Рослогистик 35», «Стройинвест», «Нью Интеллиджен», «ЛесЭко», «Биоват-профиль», «Сокольский ДОК», «Северный дом», «Конкор» и другие. Кто-то из них уже является экспортером, а кто-то еще только

планирует поставлять свою продукцию на внешний рынок.

Руководитель Евро Инфо Консультационного центра РЦПП Кирилл Матвеев подробно рассказал участникам мероприятия об услугах, которые оказываются в настоящее время вологодским экспортерам: «Наша функция — содействие бизнесменам в выходе на общероссийский и международные рынки. Мы консультируем предпринимателей по вопросам ведения внешнеэкономической деятельности, организуем участие вологодских предприятий в бизнес-миссиях за рубежом на условиях софинансирования. И, конечно, мы заинтересованы в том, чтобы получить от них обратную связь».



Как пояснили сотрудники РЦПП, механизм софинансирования максимально прозрачен: бизнесмен оплачивает только командировочные расходы (проезд, проживание, питание), в то время как центр берет на себя оплату организационных взносов, аренды выставочных площадей и печать презентационных материалов предприятия (буклеты, каталоги, брошюры). Кроме этого, силами РЦПП для переговоров подбираются бизнес-партнеры, исходя из потребностей вологодских товаропроизводителей.

Перспективный рынок

Основной темой для обсуждения на деловом завтраке стала подготовка бизнес-миссии в Италию, которую организуют сотрудники РЦПП во второй половине марта. У европейских партнеров есть заинтересованность в сотрудничестве с производителями пеллет. Топливные гранулы — чрезвычайно востребованный продукт на мировом энергетическом рынке, и торговля им на экспорт в условиях



роста курса европейской валюты весьма выгодна отечественным компаниям.



«Наше предприятие с 2011 года занимается производством и реализацией пеллет, — говорит один из участников бизнес-завтрака **Александр Левашов**, гендиректор

ООО «БиоЛесПром». — У нас сформировался перечень постоянных заказчиков на европейском рынке, которым мы поставляем около 70% производимых гранул, это около полутора тонн в месяц. В ближайшее время мы планируем увеличить объемы производства — наши мощности это позволяют. И, естественно, мы заинтересованы в расширении списка наших контрагентов».

По словам руководителя верховажского предприятия, участие в бизнес-миссии вместе с другими предпринимателями региона никак не противоречит конкурентной борьбе за зарубежного заказчика. «Этот рынок довольно емкий,

и в последние годы он продолжает расширяться, — говорит он. — Мы уверены в качестве нашей продукции, она вся сертифицирована, соответствует принятым в Европе стандартам. В то же время, я прекрасно понимаю трудности, с которыми сталкиваются те, кто только выходит на международный рынок. Как правильно оформить товар на таможне? Как подтвердить экспортную отгрузку в налоговые органы в соответствии с Налоговым кодексом? Как грамотно организовать логистику и определить объемы поставок? Все эти вопросы нужно решать не «по ходу дела», а заранее. И хорошо, что сотрудники РЦПП, другие эксперты готовы помогать малому бизнесу в этом».

Важно не бояться

«Многие потенциальные экспортеры боятся выходить на международный рынок, т. к. плохо ориентируются в соответствующем законодательстве, не уверены, что партнеры окажутся честными и не поведут. Даже элементарное незнание иностранного языка порой рубит на корню перспективные идеи и планы, — говорит **Олег Погожев**, инвестиционный адвокат, еще один

участник бизнес-завтрака. — Однако ничего невозможного нет. Существует масса организаций с хорошей репутацией, в том числе и наша, которые оказывают услуги по юридическому сопровождению экспортных сделок. И на таких мероприятиях, как этот деловой завтрак, мы можем посмотреть в глаза друг другу, обменяться опытом и мнениями. Это очень полезно».

Для товаропроизводителей, ориентирующихся на внешние рынки, помимо сотрудничества с консалтинговыми и юридическими агентствами, актуально партнерство и с грузоперевозчиками. «Наша компания работает в основном по России, но сегодняшний разговор заставил меня задуматься и о выходе



на зарубежные рынки перевозок, — делится впечатлениями **Анатолий Иванов**, директор компании «Рослогистик 35». — Отечественный грузоотправитель скорее доверится проверенной российской компании, пусть даже и не очень крупной, поэтому ему важно донести информацию, что такой партнер есть рядом и не надо где-то его искать».

«Организуя встречу в формате бизнес-завтрака, мы ориентировались на свободный диалог. Данное мероприятие мы проводили впервые и нам очень приятно, что этот диалог состоялся, — отметила в завершение Юлия Балашова. — Предприниматели увидели, что региональные власти и такие структуры, как РЦПП, заинтересованы в реальной поддержке экспортоориентированных предприятий, а сотрудники центра, в свою очередь, услышали те вопросы, которые интересуют бизнес в первую очередь. Думаю, что мы продолжим серию таких неформальных встреч, поскольку у нашего предпринимательского сообщества есть немало поводов и общих тем для обсуждения». Р

Наша справка

Топливные гранулы применяются для сжигания в котлах коммунально-бытового и производственного назначения, а также в энергетических установках тепловых и электрических станций. Такое топливо, получаемое путем сушки и прессования отходов лесоперерабатывающего производства, считается экологически чистым и может рассматриваться как альтернатива другим энергоносителям (теплотворная способность пеллет составляет 4,3–4,5 кВт/кг, что в 1,5 раза больше, чем у древесины, и сравнима с углем).

Сегодня главным импортером пеллет является Европа. Эксперты прогнозируют, что к 2020 году в европейских странах потребность в пеллетах будет в пределах от 80 до 135 млн тонн. Перед Россией в этом плане, не смотря на санкции, открываются широкие перспективы — наша страна является мировым лидером по запасам лесной и агропромышленной биомассы. Так, всего несколько лет назад потенциал отходов лесозаготовок и деревопереработки составлял около 50 млн тонн условного топлива. При этом у нас используется только 25% отходов деревообработки.

Отечественное производство топливных гранул сосредоточено в основном в Северо-Западном регионе — благодаря обильной сырьевой базе, близости к основным европейским рынкам сбыта и морским портам. В Вологодской области на сегодняшний день функционирует более десятка пеллетных заводов. «Большая их часть находится в Вологде, Череповце, Верховажском и Кадуйском районах. Общий объем производства составляет более 3,5 тыс. тонн ежемесячно. Вологодские предприятия экспортируют пеллеты в Финляндию, Норвегию, Швецию и другие страны», — рассказывает руководитель Центра сопровождения деятельности субъектов МСП АНО «РЦПП ВО» **Сергей Шмельков**.

«ОПОРА» В ГОСЗАКУПКАХ

ТЕКСТ: НАТАЛЬЯ ЛЕОНТЬЕВА

В Вологде стартовал проект Вологодского регионального отделения Общероссийской общественной организации «ОПОРА России», призванный способствовать популяризации участия предприятий малого и среднего бизнеса в госзакупках.

На сегодняшний день участие в государственных, муниципальных закупках и закупках госкомпаний является одним из приоритетных механизмов развития предприятий малого и среднего бизнеса.

По расчетам Министерства экономического развития, предприятия, работающие в сфере малого и среднего бизнеса, могут получить дополнительно около 1 трлн рублей, если начнут активнее участвовать в госзакупках.

Как в январе текущего года заявил премьер-министр РФ Дмитрий Медведев, в соответствии с «дорожной картой» к 2018 году «около четверти закупок компаний с госучастием должны обеспечиваться малыми и средними предприятиями».

По мнению представителей «ОПОРЫ России», участие в торгах для компаний малого и среднего бизнеса может стать хорошей возможностью поддержать свой бизнес, учитывая то количество госучреждений, которые в настоящее время действуют по всей стране и для функционирования которых регулярно закупаются канцтовары, мебель, оргтехника, медикаменты, продукты питания и многое другое.

Сейчас немногие компании знают, где найти информацию о заказах, какие способы закупок предусмотрены и чем они отличаются друг от друга, не говоря уж о том, как правильно оформить заявку на участие, как отстаивать свои права и, в конечном итоге, как выиграть госзаказ.

«ОПОРА России» как ведущий объединенного проекта власти и бизнес-объединений по увеличению количества субъектов МСП, участвующих в госзакупках, взялась за решение масштабной задачи, требующей объединения усилий и органов государственной власти, бизнес-сообществ и общественных организаций.

Для решения данного вопроса и был запущен проект «ОДНО ОКНО в госзакупки». Его целью является популяризация участия в госторгах, привлечение организаций малого и среднего бизнеса к участию в госзакупках, увеличение числа предприятий малого и среднего бизнеса, принимающих участие в госторгах.

Участники проекта могут рассчитывать на помощь в получении полного комплекса услуг, необходимых для участия в государственных закупках. При этом прием желающих в получении услуг происходит в ОДНОМ ОКНЕ. Обратиться в службу «ОДНО ОКНО в госзакупки» может любой желающий.

Отметим, что, обратившись за консультацией в службу «ОДНО ОКНО в госзакупки», клиент получит информацию о том, какие действия являются обязательными для участия в торгах, как принять участие в торгах, какие документы необходимы для заключения гос. контракта. Проанализировав информацию, он может воспользоваться услугами партнеров службы, или найти других исполнителей.

Желающим принять участие в проекте нужно обратиться по адресу: г. Вологда, ул. Гагарина, 26. Тел.: 8-921-716-19-54 (Светлана Куликова), тел.: 8-921-830-30-90 (Екатерина Краснова), факс: (8172) 53-46-46, e-mail: odno-okno@opora35.ru.

В рамках «ОДНОГО ОКНА» проводится:

1. Первичное консультирование.
2. Сбор необходимой информации от заявителя для получения услуг.
3. Фиксирование всей информации в автоматизированной информационной системе (АИС).
4. Передача заявок на услуги посредством АИС поставщикам данных услуг.
5. Помощь в получении услуг.

Консультационные услуги службы бесплатны.

Участникам проекта «ОДНО ОКНО в госзакупки» также доступен следующий перечень услуг:

1. Обучение. Предоставление программы обучающих мероприятий, оформление заявки на обучение.

- Базовый курс обучения по Федеральному закону о контрактной системе №44-ФЗ.
- Вебинары на тему «Сложные вопросы реализации Федерального закона №44-ФЗ».
- Обучение работе на электронных торговых площадках.

Обучением работе на площадке (с выдачей соответствующих сертификатов) занимаются партнеры службы «ОДНО ОКНО». От того, какого партнера выберет клиент службы, будет зависеть стоимость и продолжительность курсов, условия регистрации и необходимость предоставления документов. Служба «ОДНО ОКНО» поможет подобрать необходимые курсы, их дату и место проведения.

2. Выпуск электронной подписи (ЭП). Прием всех необходимых для получения ЭП документов, оформление заявки на ЭП, помощь в получении ЭП.

3. Аккредитация на электронной торговой площадке. Предоставление услуги аккредитации (регистрации) на всех федеральных электронных торговых площадках (ФЭТП).

4. Банковские гарантии. Помощь в оформлении банковской гарантии на максимально выгодных условиях в кратчайшие сроки.

5. Поиск заказов. Индивидуальный подбор тендеров под «параметры» компании.

6. Консалтинг — юридическая и консультационная поддержка. Предоставление индивидуальных консультаций по работе с государственными заказами.

Электронные ПОДПИСИ

для участия
в торгах

-25%

до 31 марта



ИМИДЖЕВЫЙ ВОПРОС

ТЕКСТ: АЛЕКСАНДР НЕСТЕРОВ, ФОТО: РОМАН НОВИКОВ И ИЗ АРХИВА КОМПАНИИ

«Издательский Дом Вологжанин» — одно из старейших издательств в регионе, в прошлом году оно отметило 20-летний юбилей. Недавно его возглавила Екатерина ЛАСТОЧКИНА — молодой и амбициозный руководитель, кандидат филологических наук. Она уверена, что спрос на хорошую книгу не исчезает, и с оптимизмом смотрит на перспективы развития возглавляемого ею издательства.



— Екатерина, что связывало вас с издательским делом до того, как вы пришли в этот бизнес?

— До прихода в «Издательский Дом Вологжанин» непосредственно с издательством меня не связывало ничего. Пожалуй, только трепетное отношение к книге как к некоему источнику духовности. Я же филолог по образованию (защитила диссертацию в МГУ по творчеству писателя Сергея Довлатова — *прим. ред.*), поэтому книг в моей жизни всегда было много. А сейчас у меня есть возможность руководить процессом их создания. И это довольно увлекательный процесс.

— До того, как стать генеральным директором, каков был ваш функционал в издательстве?

— Я сразу пришла в «Издательский Дом» в качестве директора, но первое время мне, по сути, приходилось работать менеджером: искать новых клиентов, поддерживать отношения с уже имеющимися и так далее. Поначалу я даже директором не представлялась, когда говорила с новым клиентом по телефону, — мне казалось, что это будет нескромно. Да и сейчас для меня на работе нет подчиненных — есть только коллеги. Я могу и в составе креативной группы поработать, и звонок от заказчика принять, и готовую продукцию доставить до клиента. Думаю, за счет такого максимального присутствия в бизнес-процессах и достигается высокая продуктивность.

— Вопрос как к руководителю: что самое трудное в организации таких специфических бизнес-процессов, как издательство и производство сувенирной продукции? И что самое радостное?

— Самое трудное — постоянное мысленное присутствие в проекте. Если пренебречь вниманием хотя бы к одному из этапов, его конечный результат может быть неудовлетворительным. Сложность работы в том, что наше издательство — предприятие полного цикла: мы создаем идею, воплощаем ее в дизайн-макете и сами же создаем полиграфическое изделие. И менеджер должен отслеживать все стадии производства,

чтобы заказчик в итоге получил именно то, что хотел.

Что касается самого приятного аспекта моей работы, то он, безусловно, связан с творчеством, а именно — с рождением идеи нового продукта. В последнее время к нам все чаще обращаются заказчики с просьбой сделать нечто оригинальное, и в большинстве случаев я имею прямое отношение к разработке концепции этого «нечто».

А еще меня очень радует, когда предприятие работает в полную силу и наши сотрудники получают хорошие премии.

— Как вы считаете, чем ваше издательство отличается от других?

— Мы уважаем наших клиентов: их время, их работу, их желания. И это не просто слова. Есть ряд организаций (не только на рынке полиграфических услуг), сотрудники которых позволяют себе грубить заказчикам, выдавать им откровенно бракованную продукцию, затягивать сроки выполнения на месяцы и т. д. Все это для нас недопустимо. Мы всегда можем, как говорит один из комедийных персонажей, понять и простить. Поэтому к нам возвращаются даже те заказчики, которые когда-то ушли. Наши клиенты знают: если потребуется, мы будем работать и в выходные, и в праздники, и даже в ночное время. Человеческое отношение всегда ценится вне зависимости от экономического, политического и еще какого угодно контекста. Конечно, бывает, что и мы совершаем ошибки, но мы стараемся их быстро исправить, причем за свой счет, а не за счет заказчика.

— В каких направлениях вы работаете?

— Основные направления нашей работы — это цифровая печать (от одного листа), среднетиражная офсетная печать (от 300 до 10 тыс. листов формата А3),

шелкотрафаретная печать. Ну и, разумеется, так называемые финишные операции, то есть постпечатная обработка полиграфической продукции. Еще одно значимое направление — реализация сувениров с фирменной символикой.

Основную ставку мы всегда делали на качественную офсетную печать. Это направление деятельности остается приоритетным и сегодня. И именно оно приносит нам наибольший доход.

— Как вообще сейчас обстоят дела с издательским делом в Вологде?

— Увы, издательское дело не развивается. Оно постепенно сходит на нет: уменьшаются тиражи выпускаемых книг, закрываются цеха по производству книг в твердом переплете и т.д. И это закономерно. Во-первых, все больше людей предпочитают электронную книгу бумажной. Это просто-напросто удобнее. Во-вторых, само производство книг становится все затратнее и затратнее. А после негативных метаморфоз на валютном рынке вообще сложно представить, сколько издательств у нас останется. Несмотря на все это, лично я по-прежнему считаю хорошую книгу лучшим подарком, как бы тривиально это ни звучало. Поэтому мы обязательно продолжим издавать книги, пусть совсем небольшими тиражами, пусть с незначительной рентабельностью. Это имиджевый вопрос. Тиражировать раздаточный рекламный материал могут все, а создавать достойные книги — только избранные.

— На кого ориентирована ваша продукция? Кто ваш основной заказчик?

— Наша продукция ориентирована, прежде всего, на тех,

кто ценит хорошее качество. Рынок полиграфии довольно развит, и при желании можно найти более выгодные ценовые предложения или еще какие-то заманчивые условия. Но у нас сложился круг постоянных клиентов, которые пользуются услугами нашей организации многие годы. А все потому, что заказчикам нравится качество нашей продукции и, кроме нас, они мало кому доверяют.

Но в последнее время нас все чаще выбирают не только из-за качества. Мы можем создавать по-настоящему интересные и оригинальные изделия.

— А есть продукты, которыми бы вы по-настоящему гордились?

— Один из первых моих самостоятельных полиграфических проектов — корпоративный календарь с народным орнаментом и сургучной печатью — вызвал в коллективе немало противоречивых мнений. Дело в том, что он был не так прост с точки зрения производства, и у моих коллег возникал логичный вопрос: а стоит ли этот календарь таких усилий? Однако минувший полиграфический сезон показал, что наши усилия в этом направлении были оправданы. Многие клиенты, которым мы подарили такой календарь, просили сделать для них что-то подобное.

В этом году мы сделали наш корпоративный календарь в виде мольберта. Сама конструкция разрабатывалась отдельно. Мы делали вырубку отдельных частей мольберта из плотного картона, а уже к готовой конструкции с помощью пружины крепили блок календаря. Каждый лист этого календаря — уникален. Акварельные рисунки, которые стали основой дизайна, были сделаны по нашему заказу Светланой Ногин, членом Вологодского отделения



Союза художников России. Еще одна «изюминка» календаря — прикрепленный к «мольберту» карандаш с нашим фирменным логотипом.

Над проектом работали лучшие специалисты, именно поэтому он получился столь удачным. Этим календарем, равно как и прошлогодним, я действительно горжусь.

— Екатерина, поделитесь планами по развитию вашего бизнеса в условиях экономического спада?

— Кризис — время перемен. И в большей степени от руководителя зависит, какие это будут перемены — позитивные или негативные.

Если говорить непосредственно о планах нашей организации, то мы ни в коем случае не собираемся сокращать объемы производства. Напротив, мы намерены расширить свою географию в первую очередь за счет Москвы и Санкт-Петербурга.

Книги года

Трижды работы «Издательского дома Вологжанин» становились лауреатами конкурса «Вологодская книга года», который ежегодно проводится областной научной библиотекой при поддержке правительства области.

В 2013 году это был фотоальбом «Вологодское настроение» (приз за лучшее художественное оформление). А в прошлом году альбом репродукций «Вологда — город цвета» был признан «Лучшей книгой года — 2013» и «Лучшим художественным изданием» региона.

«Заметной коммерческой пользы участие в конкурсах, конечно, не приносит, — признается Екатерина Ласточкина. — Но способствует формированию и поддержанию положительного имиджа организации. Это не менее важно, чем прибыль».

СТРАТЕГИЯ РАЗВИТИЯ

ТЕКСТ: АЛЕКСАНДР НЕСТЕРОВ, ФОТО ИЗ АРХИВА КОМПАНИИ

Последние месяцы для банковско-финансового сектора страны выдались непростыми — динамика колебаний на рынке интересовала многих, даже тех, кто обычно далек от этих вопросов. И естественно, внимание было приковано к одному из главных игроков рынка — Сбербанку. Мы попросили Управляющего Вологодским отделением Сбербанка Олега ТИХОМИРОВА поделить общую оценку итогов прошедшего года и планами по развитию обслуживания корпоративных и частных клиентов в году наступившем.



мы зафиксировали рост объемов кредитования и привлечения средств как среди физических, так и среди юридических лиц.

Сбербанк продолжил участие в финансировании крупнейших инвестиционных проектов на территории Вологодской области. Банк выступил в качестве основного кредитора строительства племрепродуктора «Слобода», торжественная церемония открытия которого, напомним, состоялась в августе. Объем финансирования данного проекта превысил 393 млн руб.

Мы продолжили работу по созданию комфортной среды обслуживания для наших клиентов. Современные офисы банка появились не только в Вологде и Череповце, но и в ряде районных центров — Харовске, Бабаево, Белозерске, выросла сеть платежных терминалов и устройств самообслуживания Сбербанка. Все это повысило доступность банковских услуг, а значит, нашло свое

отражение и в достижении конкретных бизнес-показателей Вологодского отделения. Но, главное, мы в очередной раз показали, что Сбербанк действительно «всегда рядом».

— Какие изменения произошли в сфере потребительского кредитования от Сбербанка? С чем связаны такие меры,

как, например, увеличение сумм первоначального взноса по кредитам?

— Сбербанк продолжает проводить последовательную политику по управлению рисками. Действительно, мы увеличили размер первоначального взноса по ипотеке с 10—15% до 20%. Срок действия одобренной заявки сокращен со 120 до 60 календарных дней. Сделано это в связи с желанием банка оставить пространство для маневра на случай изменения ставок на волатильном денежном рынке как в сторону увеличения, так и в сторону понижения.

Хотел бы отметить, что действующие на сегодняшний день в Сбербанке процентные ставки по ипотечным кредитам остаются ниже ключевой ставки Центробанка. Основное повышение процентных ставок произошло именно по беззалоговым кредитам, которые относятся к категории наиболее рискованных.

— С одной стороны, аналитики отмечали в конце 2014 года отток средств клиентов с банковских счетов. В то же время Сбербанк может похвастаться традиционно высоким уровнем лояльности своих клиентов. Вы анализировали эту ситуацию на региональном уровне?

— В декабре 2014 года Сбербанк показал достаточно оптимистичные результаты в области привлечения средств физических лиц. В условиях общей рыночной неопределенности для многих вологжан особенно остро встал вопрос сохранности своих сбережений. Это желание было понятно рынку — практически все банки повысили ставки по депозитам. Сбербанк в течение месяца несколько раз повышал ставки по вкладам в рублях и валюте и сберегательным сертификатам.

— Олег Николаевич, каким стал прошедший год для Вологодского отделения Сбербанка?

— Прошлый год получился напряженным для экономики нашей области и всей России, и банковская сфера не стала исключением. Поэтому для Вологодского отделения Сбербанка 2014-й был очень динамичным. В столь непростой период

Особо отмечу, что сберегательный сертификат отличается более высокой доходностью, чем вклады. Такие сертификаты являются отличным подарком к знаменательным датам, например, к свадьбе или юбилею. Клиент банка может приобрести его на определенный срок и на определенную сумму. Процентная ставка по этому виду продукта — самая высокая на данный момент. Отмечу, что если вы опасаетесь за сохранность вашего сертификата в домашних условиях, его можно сдать на хранение в Сбербанк. Такая услуга предоставляется бесплатно.

По итогам декабря в Вологодском отделении были открыты свыше 49,8 тыс. вкладов и сберегательных сертификатов на сумму 12,3 млрд руб. Наблюдался прирост средств физических лиц, приток был даже без учета переоценки валюты. В январе 2015 года объем вкладов населения продолжил рост в сравнении с динамикой аналогичного периода прошлого года.

— **Сбербанк в последние годы старательно стремится уйти от имиджа «сберкасс», предлагая своим клиентам помимо вкладов и кредитов все более широкий спектр услуг. Тут и НПФ, и страхование...**

— Негосударственный пенсионный фонд Сбербанка, ООО СК «Сбербанк страхование жизни» и ЗАО «Сбербанк управление активами» представляют динамично развивающееся направление нашего банка «Управление благосостоянием».

В 2015 году исполняется 20 лет НПФ Сбербанка. На сегодняшний день фонд предлагает широкий выбор корпоративных и индивидуальных пенсионных программ: обязательное пенсионное страхование, индивидуальные пенсионные планы на базе договоров негосударственного пенсионного обеспечения, корпоративные пенсионные программы для юридических лиц. Только в 2014 году свыше 31 тыс. вологжан перевели свои пенсионные накопления в наш НПФ. А общее количество клиентов Вологодского отделения, заключивших договор с НПФ Сбербанка, превысило 47 тыс. человек.

Активное развитие инвестиционного и накопительного страхования — новое в деятельности нашего банка. В 2015 году продуктовая линейка дочерней компании «Сбербанк страхование жизни» пополнится

новым продуктом «Подушка безопасности». Данная программа выгодно отличается от своих аналогов на рынке высокими размерами страховых выплат при сравнительно небольших взносах.

— **В последние годы активно развиваются технологии мобильного и интернет-банкинга. Что нового внедряется Сбербанком в этом направлении?**

— Совершенствование цифровых и мультимедийных сервисов, которые обеспечивают нашим клиентам быстрый, простой и удобный доступ к финансовым услугам, продолжает оставаться одним из приоритетов Сбербанка. Стратегия здесь строится на увеличении платежей безналичным способом. Мы говорим клиентом о том, что такой платеж не только гораздо удобнее и надежнее, но и выгоднее — при оплате безналичным способом комиссия за совершение платежа либо отсутствует, либо находится на минимально возможном уровне.

Еще больше преимуществ предоставляют клиентам наши сервисы

Сбербанк будет действовать исходя из требований, которые диктует рынок, не снижая при этом качество обслуживания.

«Мобильный банк» и «Сбербанк Онлайн». Последний позволяет пользоваться широким спектром банковских услуг не выходя из дома, а при установленном на телефон мобильном приложении — в любой точке мира. «Сбербанк Онлайн» поможет пользователю контролировать свои затраты, оплачивать счета, переводить средства другим клиентам, открывать вклады. При этом клиенты (как физические, так и юридические лица) получают более высокие ставки, чем при открытии вкладов в отделении.

Кстати, журнал Global Finance в прошлом году признал интернет-сервисы Сбербанка лучшими в Центральной и Восточной Европе.

— **Если продолжить разговор о безналичных платежах, насколько охотно вологжане отказываются от «реальных» денег в пользу виртуальных?**

— Самое главное, наши клиенты оценили преимущества пользования онлайн-сервисами! В 2014 году доля безналичных платежей совершаемых

в Вологодском отделении Сбербанка впервые превысила 50%. Уже 74 тыс. клиентов Вологодского отделения пользуются услугой «Автоплатеж». Это притом, что год назад число таких клиентов было всего 700 человек. Сегодня услугой «Мобильный банк» пользуется каждый второй держатель карты банка. Отмечу и то, что Сбербанк впервые стал лидером на рынке платежей за сотовую связь, хотя еще три года назад доля банка на этом рынке составляла около 3%.

— **Как в свете последних событий в экономике изменится работа Сбербанка с малым и средним бизнесом?**

— Все изменения в работе с бизнесом продиктованы рыночной ситуацией и необходимостью поддерживать высокое качество кредитного портфеля. Что касается малого и среднего бизнеса, то хочу подчеркнуть, что по основным залоговым кредитам, которые занимают порядка 80% нашего портфеля («Бизнес-инвест», «Бизнес-недвижимость», «Бизнес-Рента», «Бизнес-оборот») требования к заемщикам не изменились.

В то же время, вслед за поднятием Центробанком ключевой ставки Сбербанк был вынужден несколько скорректировать ставки по кредитам. Принятие решения по изменению условий по уже действующим кредитам в любом случае идет в индивидуальном порядке. Как вы понимаете, иногда банку себе дороже резко изменять процентную ставку, так как это может привести к неплатежам клиентов.

— **И в заключение — ваш прогноз на 2015-й год. Какие задачи стоят перед банком?**

— Для того чтобы строить прогнозы на текущий год, необходима общая стабилизация ситуации в экономике. В любом случае Сбербанк будет действовать исходя из требований, которые диктует рынок.

Что касается целей, которые мы ставим перед собой, то наша основная задача — оперативно реагировать на все меняющиеся условия, не снижая при этом качество обслуживания и уровень удовлетворенности клиентов нашими услугами. **Р**

ОФИСНАЯ МОДА ОТ «ФЕЛИКСа»

ТЕКСТ: НАТАЛЬЯ ДРОБЯЗКО. ФОТО: СЕРГЕЙ БОГДАНОВ

По одежке встречают. К офису эта поговорка применима в той же мере, что и к людям. Ведь по интерьеру офиса можно судить о самой компании: ее солидности, надежности и престижности. Поэтому, если перед вами встанет вопрос о том, как сделать обстановку офиса удобной и современной, где приобрести надежную, эргономичную и при этом оптимальную по цене мебель, не поленитесь зайти в фирменный салон компании «ФЕЛИКС», который открылся в Вологде 1 сентября 2014 года.



салонов и около 450 дилеров в различных регионах страны. В Вологде салон «Мир офисной мебели» компании «ФЕЛИКС» расположился на улице Зосимовская, д. 18, оф. 23.

Несмотря на то, что предложений на рынке офисной мебели более чем достаточно — от продукции местных производителей до предложений федеральных сетей, — в «ФЕЛИКСе» конкуренции не боятся, относясь к ней спокойно, полагая, что компании есть чем привлечь взыскательного покупателя.

О позиции компании и перспективах ее развития рассказал директор

стандартам экологической безопасности и соответствует всем требованиям современного офиса, что подтверждают наши многочисленные награды. Кроме того, «ФЕЛИКС» первым установил на мебель собственного производства семилетнюю гарантию.

Сегодня потребитель убедился, что дешевизна мебели от кустарных производителей напрямую связана с ее низким качеством. И вместе с тем люди понимают, что продукция известных российских компаний по своим характеристикам ни в чем не уступает зарубежной, но при этом в несколько раз дешевле.

— **Сейчас многие задумываются не только о цене и внешнем виде мебели, но и об ее экологической безопасности. Говорят, что мебель из ДВП и ДСП может нанести вред здоровью...**

— Не совсем так. Экологическая безопасность продукции напрямую зависит от качества используемых материалов и технологических процессов мебельного производства. «ФЕЛИКС» проводит жесткий отбор поставщиков материалов и фурнитуры. Вся выпускаемая продукция сертифицирована на экологическую безопасность по государственным стандартам РФ. Это означает, что компания производит экологически чистую и безопасную мебель, которая не содержит аммиака и стирола, а по формальдегиду имеет показатели в пять-десять раз ниже допустимой нормы. Таким образом, мебель нашего производства абсолютно безопасна для здоровья и не имеет специфического запаха.

— **Отличаются ли цены на мебель компании «ФЕЛИКС» в Вологде от московских?**

Сегодня потребитель убедился, что дешевизна мебели от кустарных производителей напрямую связана с ее низким качеством, и вместе с тем понимает, что продукция известных российских компаний по своим характеристикам ни в чем не уступает зарубежной.

Компания «ФЕЛИКС» была основана в 1991 году и сегодня имеет три собственных фабрики — две в Подмоскowie и одну в Тверской области. Сегодня на долю «ФЕЛИКСа» приходится свыше 50% продаж в Москве и 24% — по России. В числе клиентов компании — различные министерства и ведомства, включая Управление делами Президента РФ и Правительство Москвы, а также известные банки и крупные коммерческие организации. Торговая сеть объединяет более 60 фирменных

нового салона «Мир офисной мебели» **Сергей Барсуков.**

— Прежде всего, надо отметить, что производство компании «ФЕЛИКС» сертифицировано на соответствие международным стандартам системы контроля качества ISO 9001-2001, мебель здесь изготавливается из современных материалов на оборудовании ведущих итальянских и германских производителей с использованием самых передовых технологий. Наша мебель отвечает российским и международным

— В нашей компании используется единая ценовая политика, поэтому и в Москве, и в Вологде розничная цена одинаковая. Приходя в «Мир офисной мебели», наши клиенты могут быть уверены, что переплачивать им не придется.

— А какие особенности продажи и покупки офисной мебели в вашем салоне вы можете отметить?

— В салонах компании представлен широкий ассортимент мебели: кабинеты для руководителей среднего и высшего звена, эксклюзивные коллекции, домашние кабинеты, оперативная мебель для персонала, кресла, стулья, мягкая мебель, стойки-ресепшн, гостиничная мебель и аксессуары. Компания выпускает 58 коллекций собственного производства.

Мы делаем все зависящее от нас, чтобы максимально облегчить выбор мебели для клиента. Наши специалисты помогут подобрать именно то, что вам требуется, абсолютно бесплатно разработают дизайн-проект. Мы доставим и соберем купленную мебель в удобное для вас время.

— Как вы считаете, кто ваш основной потребитель?

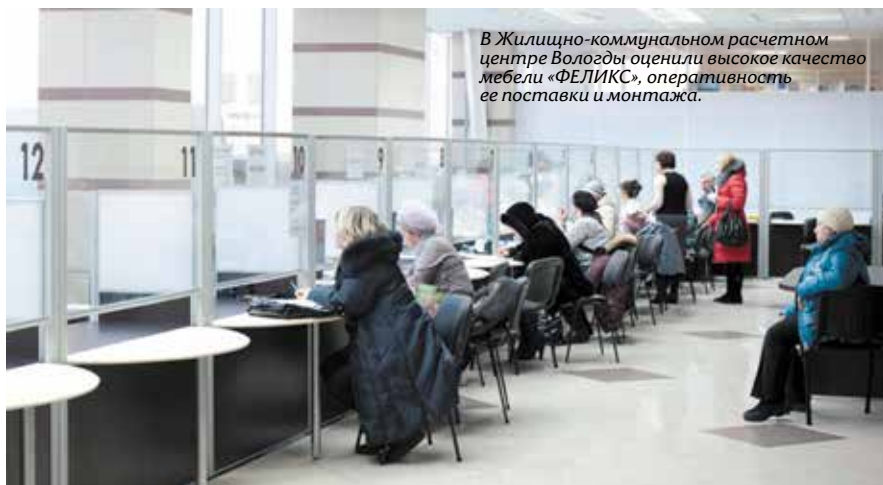
— Любой желающий, кто хочет получить качественный и безопасный товар по обоснованной цене.

Во-первых, это частные лица. К нам часто обращаются за рабочими столами для дома и офиса: люди устали от маленьких и неудобных компьютерных столов, когда-то наводнивших рынок. Рабочий стол — это место, за которым удобно работать на компьютере, писать, читать, есть куда поставить принтер и сканер.

Во-вторых, мы успешно работаем с коммерческими организациями. Покупка мебели — это, по сути, инвестирование, а инвестировать нужно грамотно. И бизнес сегодня это понимает. Новая мебель приобретается с периодичностью раз в 5-7 лет, поэтому очень важно, чтобы на протяжении всего срока эксплуатации она сохраняла свои качества.

В-третьих, мы активно сотрудничаем с государственными и муниципальными структурами, осуществляющими приобретение мебели через контрактные процедуры закупок.

Несмотря на небольшой срок работы на рынке Вологодской



В Жилищно-коммунальном расчетном центре Вологды оценили высокое качество мебели «ФЕЛИКС», оперативность ее поставки и монтажа.

Прокомментировать работу компании «ФЕЛИКС» в Вологде мы попросили представителя заказчика МКУ «ЖКРЦ г. Вологды» Наталью Ларионову.

— Мы открыли большой центр по работе с населением на ул. Мальцева, 52. В этом нам помог мебельный салон компании «ФЕЛИКС» в Вологде.

Во-первых, что для меня очень важно, это высокое качество мебели и полное отсутствие постороннего запаха. Здесь придется ежедневно находиться большому количеству людей, поэтому важно, чтобы воздух был чистым. Наша работа не всегда спокойная, поэтому хотелось бы, чтобы ни у посетителей, ни у работников не возникало недомоганий, и ничего не отвлекало от работы.

Во-вторых, хотелось бы отметить качество работы этой компании. Мы сами с трудом верили, что можно проделать такой объем работы за столь короткий срок, тем более под конец года. С момента подписания контракта и до поставки мебели потребовалось меньше недели. Сборка проводилась практически круглосуточно. А так как все это делалось перед новогодними праздниками, то и без подарков тут не обошлось. Компания «ФЕЛИКС» подарила нам наборы аксессуаров для мебели, которые очень помогут в работе нашим сотрудникам, — это навесные лотки для бумаги, подставки для канцелярии и магнитные доски.

Мы очень довольны тем, что именно компания «ФЕЛИКС» осуществила поставку мебели и стала нашим партнером.

области, качество и разумная цена нашей продукции позволили компании победить в ряде аукционов. Например, накануне новогодних праздников мы выиграли аукцион на поставку рабочих мест для Жилищно-коммунального расчетного центра города Вологды. Работа была трудной: всего за неделю до Нового года необходимо было оборудовать качественной мебелью зал для работы с населением.

Наконец, мы ориентированы не только на конечного потребителя, но и на коллегу по бизнесу. Нам приятно осознавать, что нашими клиентами стали другие мебельные компании и производители города, оборудование которых не позволяет изготавливать мебель такого уровня. Это еще раз подтверждает высокое качество нашей мебели и выгодность

сотрудничества с компанией «ФЕЛИКС» в Вологде.

В заключение хотелось бы сказать: познакомившись с нашей компанией поближе, вы поймете, что «ФЕЛИКС» — это действительно целый мир офисной мебели. А оценив все преимущества нашей мебели, наверняка согласитесь с тем, что расходы на создание достойного офисного интерьера нужно расценивать как инвестиции в бизнес. **Р**



ФЕЛИКС®

г. Вологда, ул. Зосимовская, 18
Тел.: (8172) 72-06-48
E-mail: felixvologda@yandex.ru
www.felix.ru

УЮТ И КОМФОРТ: ПРИОРИТЕТЫ «ДОМА КЛАССИКА»

ТЕКСТ: АЛЕКСАНДР МАЛЬЦЕВ. ФОТО: СЕРГЕЙ БОГДАНОВ

На рынке вологодской недвижимости царит неопределенность. Как среди покупателей, так и среди продавцов. И в это непростое время кто-то что-то начинает строить... Не странно ли? Анатолий ИВАНОВ уверен, что рынок жилой недвижимости в областной столице отнюдь не стагнирует, наоборот, застройщики активно ищут те ниши, которые оказались пока не заполнены.



— Мы строим именно сейчас, потому что уверены: наш дом найдет своих жильцов, — говорит в самом начале нашей беседы Анатолий Иванов, генеральный директор городской строительной компании «Респект». Она возводит 24-квартирный дом по адресу: ул. Чехова, 30а. — Мы еще не успели дать рекламу, только забор поставили и вывесили информационный стенд, нам уже стали звонить, интересоваться квартирами.

— **Компания «Респект» раньше не была замечена на строительстве жилой недвижимости. Откуда такая уверенность, что проект окажется успешным?**

— Начнем с того, что наша организация строит уже 10 лет. Она входит в холдинг, объединяющий целый ряд компаний, и до недавнего времени занималась строительством, так сказать, для внутренних нужд: возводила и реконструировала офисные и складские помещения, торговые центры. Многим вологжанам, наверно, хорошо знакомы построенные нами центры «Панорама» и «Апельсин». И высокое качество этих зданий, думаю, может оценить даже неспециалист. Мы всегда старались работать на совесть.

В 2014 году руководством было принято решение диверсифицировать бизнес: развивать строительство не только коммерческой, но и жилой недвижимости. Закономерен был вопрос: что строить? Проанализировав рынок, мы поняли, что городу не хватает именно таких домов — комфортабельных, с небольшим количеством квартир, причем не где-то на окраине, а именно в центре города.

— **Но предложение на рынке сейчас достаточно большое. Анатолий Леонидович, чем «Дом Классика» отличается от других новостроек?**

— Что такое «классика»? Это разумная достаточность. Продуманность деталей. И эстетическая привлекательность. Если говорить о строительном объекте, то это, с одной стороны, не гигантомания для индивидуалистов, где в больших пространствах человек

чувствует себя неуютно, и в то же время не «свечка» — многоэтажка, где все живут, как в муравейнике. Мы строим этакий клубный дом с закрытой территорией.

Мы постарались учесть все мелочи: от планировки помещений и оборудования для инженерных систем до цвета фасада и расположения. Дом 6-этажный, но в нем будет лифт. Материалы — только экологически чистые. Архитектурный проект, кстати, по нашему заказу делал Андрей Милютин — известный архитектор, автор проектов многих жилых зданий в Вологде и Череповце, настоящий профессионал. Благодаря его решению по высотности, фасаду и другим концептуальным моментам объект хорошо вписался в окружающее пространство: он гармонично сочетается с соседними домами и в то же время как бы погружен в дворовую территорию, его окна не выходят на линию оживленных городских улиц.

— **По всей видимости, такое жилье можно назвать элитным?**

— Все нет. Это классическая категория «комфорт плюс». Как я уже говорил, здесь не будет излишеств. Но будет все, для того чтобы людям действительно нравилось здесь жить. Современный покупатель становится все более разборчив в выборе жилья, ему важно не только количество приобретаемых им квадратных метров, но и в каком районе находится дом, кто живет рядом, хорошие ли к дому подъездные пути и масса других условий. И мы учли все эти запросы.

И, кстати, чтобы оптимизировать стоимость квадратного метра, мы отказались от услуг риэлторов, берущих, как известно, определенный процент за свои услуги, и продаем квартиры сами.

— **И как, успешно? В условиях кризиса потенциальные покупатели жилья становятся более прижимистыми...**

— Но мы и не заинтересованы в ажиотажном спросе. Это, если можно так выразиться, штучный товар. Он для тех, кто по-настоящему ценит респектабельное, добротное жилье с высоким уровнем комфорта.

Что касается рынка в целом, то ситуация, конечно, неоднозначная. Да, после некоторого «инвестиционного бума» в ноябре-декабре прошлого года спрос на недвижимость упал, сказавшись повышением ставок по ипотечным кредитам, которое

В последние годы Вологда активно застраивается, значительно опережая остальные населенные пункты региона.

В 2013 году в областной столице было сдано 164 тыс. кв. м жилья, в 2014-м — около 183 тыс. кв. м (по предварительной оценке). В этом году планируется ввести в эксплуатацию еще около 180 тыс. кв. м многоэтажной и индивидуальной жилой недвижимости.

произошло в конце прошлого года и начале этого. Все отмечают общий рост цен, что, конечно, не способствует продажам.

Но нужно учитывать, что в разных сегментах ситуация разная, да и вряд ли рынок «просядет» надолго. Люди всегда будут хотеть жить в своей собственной квартире. Купив однокомнатную квартиру, они тут же начинают задумываться о двухкомнатной; пожив на окраине, они мечтают переехать в центр. Это объективная картина. Поэтому я не стал бы говорить, что рынок остановился, и цены на недвижимость поползут вниз...

— **Что в планах компании?**

— Мы будем продолжать развивать все наши направления — коммерческую и жилую недвижимость, строительство и девелопмент. Да, общий экономический спад вносит свои коррективы в наши планы, от ряда проектов пришлось отказаться. Но тем более взвешенными и продуманными становятся решения по другим нашим проектам.

Мы пришли на этот рынок всерьез и надолго. Потому что любим наш город и хотим, чтобы он был лучше. Чтобы вологжане жили в хороших домах и радовались окружающей их современной архитектуре. **Р**



ГОРОДСКАЯ СТРОИТЕЛЬНАЯ КОМПАНИЯ
РЕСПЕКТ

г. Вологда, ул. Чехова, 27
ТЦ «Панорама», 1 этаж
тел: (8172) 78-79-78
e-mail: sales@gskrespekt.ru
gskrespekt.ru

«Дом Классика»

24 квартиры с продуманным зонированием, высоким уровнем комфорта и безопасности



6 этажей с просторным лестничным холлом и вместительным лифтом



24 квартиры с тремя вариантами базового деления на комнаты



Огороженная территория со шлагбаумом



Газон вокруг дома и собственная детская площадка



Помещение для консьерж-службы



Потолки высотой 3 м и до 5,5 м в мансарде

НЕ ЧИСЛОМ, А УМЕНИЕМ: КУРС НА ОПТИМИЗАЦИЮ И ПОВЫШЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ

ТЕКСТ: ИВАН СЕМЕНОВ. ФОТО ИЗ АРХИВА ДЕПАРТАМЕНТА ГОСУДАРСТВЕННОЙ
СЛУЖБЫ И КАДРОВОЙ ПОЛИТИКИ ОБЛАСТИ

Чиновников должно быть меньше, а работать они должны лучше. С этим утверждением согласятся очень многие, особенно сегодня, когда экономика испытывает серьезные проблемы, реальные доходы населения снижаются, а у областного бюджета каждая копейка на счету.



Сокращай и властвуй

Мало кто знает, но последние несколько лет эти две цели — оптимизация аппарата чиновников (как областных, так и муниципальных) и повышение качества их работы — являются одними из главных в деятельности областных властей.

По данным Департамента государственной службы и кадровой политики области, который в рамках проекта «Команда Губернатора: ваша оценка» недавно представил ежегодный доклад о своей работе, у нас в регионе ежегодно сокращается несколько сотен должностей в органах областной исполнительной власти. За три последних года

их численность уменьшилась на 833 штатных единицы — с 3393 до 2560 — в начале 2015-го. А в этом году планируется сократить еще две с лишним сотни единиц, так чтобы к январю 2016 года их осталось 2326. Количество органов областной исполнительной власти за те же три года было также сокращено — с 51 до 40.

Оптимизация коснулась и органов местного самоуправления — Департамент госслужбы и кадровой

политики выявил превышение количества сельских поселений по сравнению с другими субъектами Северо-Западного федерального округа. Главам районов направлены предложения по расчетной штатной численности муниципалитетов.

«Очень важная мера, позволяющая сократить как число чиновников, так и расходы на них, — это открытие многофункциональных центров, — говорит Вячеслав Приятелев, начальник профильного департамента. — Сегодня на территории Вологодчины действует уже 17 МФЦ, благодаря чему около 2/3 жителей области получили доступ к государственным и муниципальным услугам по принципу «одного окна». В 2015 году

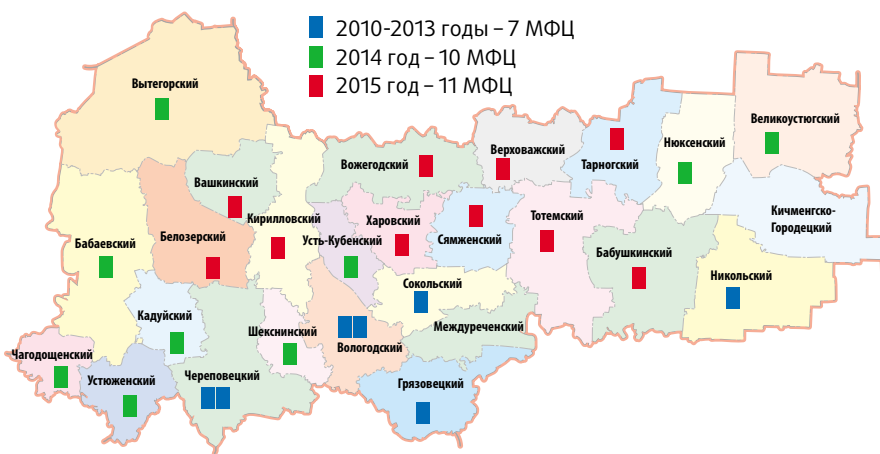
планируется открыть еще 11 МФЦ в северных и восточных районах области, и тогда охват ими населения будет почти стопроцентным».

Согласно результатам опроса, проведенного среди вологжан, обратившихся в МФЦ, 95% из них остались довольны качеством и сроками предоставленных там услуг. Среднее время ожидания в очереди при обращении за услугой составило 14 минут с небольшим. Это весьма неплохие показатели.

Повысить эффективность расходов на чиновничий корпус должна новая дифференцированная система оплаты труда — по результатам. Она введена с 1 января 2014 года во всех государственных органах исполнительной власти области. Система эта изменила структуру оплаты труда государственных служащих. Например, доля гарантированной выплаты в заработной плате госчиновника уменьшилась с 95% до 88%, и, соответственно, выросла доля стимулирующих выплат, которые зависят от достижения работником показателей эффективности служебной деятельности. Иначе говоря, сколько получит чиновник, теперь зависит не только от ставки и выслуги лет, но и от качества исполнения им своих должностных обязанностей, поручений вышестоящего начальства и обращений со стороны граждан и организаций.

Все эти меры уже дают определенный эффект — оценка деятельности госслужащих населением постепенно растет. Так, доля вологжан, доверяющих деятельности органов государственной исполнительной власти области, в 2014 году составила 39%, тогда как раньше этот показатель колебался в пределах 25—33%.

Схема размещения МФЦ в районах Вологодской области



Оптимизация сама по себе не панацея. Если одновременно с ней не повышать качество работы государственных и муниципальных служащих, толку не будет. Их нужно тщательно подбирать и готовить, постоянно повышая их квалификацию.

Предполагается, что к 2016 году этот показатель достигнет значения 51%.

Готовь сани летом, а кадры всегда

Конечно, оптимизация сама по себе не панацея. Если одновременно с ней не повышать качество работы государственных и муниципальных служащих, толку не будет. «Для того чтобы в Вологодской области были хорошие чиновники, их нужно тщательно подбирать и готовить, а после назначения на место — постоянно повышать их квалификацию, — рассуждает Вячеслав Викторович. — Наверное, все согласится, что претендентов на государственные и муниципальные должности нужно набирать на основе объективных показателей, а не посредством кумовщины, протекционизма и коррупции. Здесь на помощь приходит программное обеспечение. На Вологодчине такие программы уже работают, причем вполне успешно».

Например, автоматизированный программный комплекс «Кадры госслужбы Вологодской области» позволяет проводить конкурсы при подборе кандидатов на вакантные должности в органах исполнительной государственной власти, а также при формировании кадрового резерва в равных условиях для всех участвующих в конкурсе.

«При этом исключается возможность влияния заинтересованных лиц на формирование тестов и интерпретацию их результатов, потому что процессы эти полностью автоматизированы. В результате серьезно повышается объективность оценки кандидатов, — поясняют в Департаменте госслужбы и кадровой политики области. — В 2014 году с использованием комплекса «Кадры госслужбы Вологодской области» в органах областной исполнительной власти были проведены 254 конкурсные процедуры. Это в два с лишним раза больше, чем в 2013 году. В конкурсах приняли участие 1092 кандидата на должность — вдвое больше, чем в 2013 году».

Но беспристрастных конкурсов недостаточно, ведь мало уметь объективно выбирать, надо еще чтобы претенденты на должность как можно лучше соответствовали ей. Иначе назначишь не самого достойного, а рака, оказавшегося рыбой на безрыбье. Чтобы квалифицированных чиновников становилось все больше, нужно заниматься их подготовкой.

Поэтому в Вологодской области сегодня реализуется сразу 12 кадровых проектов. Самые известные из них — инновационные проекты системы «Команда губернатора».

Важное значение в деле улучшения качества работы чиновников

имеют кадровые резервы: в резерве управленческих кадров региона состоит 81 человек, в резерве управленческих кадров муниципальных образований — 433 человека, кадровый резерв на государственной гражданской службе на сегодняшний день составляет 207 человек, кадровые резервы органов исполнительной государственной власти области самые многочисленные — 523 человека.

Все больше внимания в регионе уделяется постоянному обучению и повышению квалификации чиновников. Формы обучения самые разные: дополнительное высшее образование, курсы подготовки и переподготовки, семинары, видео-конференции, онлайн-семинары и онлайн-консультации.

Президентская программа

С целью подготовки управленческих кадров для экономики и государственного сектора области Департамент госслужбы и кадровой политики регулярно проводит набор специалистов на обучение в рамках «Государственного плана подготовки управленческих кадров для организаций народного хозяйства РФ» (более известного как «Президентская программа»). В 2014 году здесь прошли обучение несколько десятков человек: руководители органов управления образования области, директора образовательных учреждений, главы врач, руководители предприятий и другие управленцы.

Многие выпускники прошлых лет прошли зарубежную стажировку на ведущих предприятиях стран-партнеров программы — Великобритании, Германии, Нидерландов, США, Финляндии, Японии. В 2014 году на участие в стажировке было подано 22 заявки, и три выпускника прошли отбор по тематикам «Агропромышленность», «Строительство», «Транспорт и логистика». В прошлом году участники «Президентской программы», по данным департамента, заключили контрактов на сумму почти 1,5 млн руб., создали одно новое предприятие, организовали 135 новых рабочих мест. Каждый участник программы в среднем сократил издержки своих предприятий на 13,5%. Таким образом, повышение квалификации управленческих кадров через подобные образовательные программы имеет прямой экономический эффект. **EB**

ТВОРИТЬ ДОБРО

СОЦИАЛЬНОЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО КАК ПЕРСПЕКТИВНЫЙ БИЗНЕС

ТЕКСТ: ТАТЬЯНА САЛИТАНОВА

Зарабатывать или творить добро? Быть предпринимателем или помогать слабым? Все эти вопросы неправильны, потому что делают общественное служение и эффективное предпринимательство чем-то несовместимым. Более сорока лет массовое движение социального предпринимательства по всему миру доказывает своими примерами, что можно совмещать и то, и другое.

В России же такое явление, как социальное предпринимательство, возникло относительно недавно. В современных условиях отечественный бизнес все отчетливее осознает необходимость участвовать в жизни общества, самостоятельно решать социальные проблемы, становясь таким образом инновационной опорой государства. Основное преимущество подобной модели заключается в том, что люди бизнеса, решающие что-то изменить вокруг себя, думают не только о тревожащей их проблеме, но и об устойчивости ее решения. Устойчивости в экономическом, социальном, экологическом смысле.

Отзывчивых и творчески мыслящих людей немало и в Вологодской области. Ярким примером успешного социального предпринимательства является Школа современного творчества «Мастер-класс» в Череповце. Руководитель негосударственного образовательного учреждения Владимир Четвериков объясняет суть проекта так: «Идея заключается в том, чтобы приблизить существующее дополнительное музыкальное

творческого цеха, часто замечали несоответствие нынешней системы подготовки кадров экономическим и практическим реалиям, отсутствие новых подходов и направлений, а также стремительное падение интереса как к профессии музыканта, так и к любительскому занятию музыкальным творчеством, — рассказывает Владимир Четвериков. — Когда пришло решение организовать «Мастер-класс», коллеги вертели пальцем у виска: «Заработать на уроках музыки?!..» Но проект оформился в завершенную идею, и нашлись те, кто согласился: зарабатывать на уроках музыки — это реально, интересно и перспективно». Важным этапом в развитии образовательного учреждения стало начало работы школы «Мастер-класс» в областной столице. И это лишь первый шаг на пути реализации проекта в Вологде.



речевого и психоречевого развития. Подобный центр — единственный не только в городе, но и в области. В основу работы с детьми взят инновационный метод АВА — прикладного анализа поведения, который на данный момент является одним из наиболее востребованных во многих странах мира.

Своим рождением центр обязан череповчанке Татьяне Канарской, которая в свое время сама столкнулась с бедой — сын переболел вирусным менингитом. Последствия болезни оказались очень серьезными. Лишь метод прикладного анализа поведения помог мальчику шагнуть в своем развитии дальше. Основная задача уникального учреждения — помочь детям со сложностями развития (только в Череповце таких порядка ста человек) адаптироваться в обществе и привить им навыки самообслуживания. Новый центр работает на полной самокупаемости. В планах — работа с семьями со всей Вологодской области, в том числе проведение выездных занятий.

Новые технологии дают широкие возможности социального предпринимательства, сокращая издержки и выстраивая мосты с целевой аудиторией, предлагая новые способы решения старых проблем, вселяя оптимизм в сердца и умы.

образование к нашему времени, модернизировать его за счет расширения спектра образовательных дисциплин и новых подходов к обучению». Мысль об организации такой школы родилась не сразу. «Я и мои коллеги, обсуждая проблемы нашего

Пример Владимира Четверикова — не единственный. Череповецкий Центр развития «Солнечный лучик» является образовательным учреждением для детей, страдающих расстройствами аутистического спектра, синдромом Дауна, задержкой

Бухгалтерское сопровождение

- консультационная поддержка;
- разработка учетной политики;
- абонентское обслуживание по бухгалтерскому учету;
- составление индивидуально-налогового календаря;
- подготовка отчетности МИФНС, ПФ, ФСС;
- открытие расчетного счета в банке и другое.

Юридическое сопровождение

- консультационная поддержка;
- помощь в регистрации коммерческих организаций и индивидуальных предпринимателей;
- разработка документов и их правовая экспертиза;
- помощь в лицензировании осуществляемой деятельности.

Финансово-экономическое сопровождение

- подготовка бизнес-плана;
- написание технико-экономического обоснования;
- подготовка презентационного пакета;
- маркетинговые исследования;
- SWOT-, PEST-анализ;
- франдрайзинг;
- помощь в подготовке заявок на получение государственной поддержки;
- оценка социальной эффективности проекта;
- привлечение дополнительных ресурсов для развития.

ЦЕНТР ИННОВАЦИЙ СОЦИАЛЬНОЙ СФЕРЫ ПОМОЩНИК В РАЗВИТИИ ДОБРОГО БИЗНЕСА!

Школа социального бизнеса

- лекционные занятия и семинары-практикумы;
- консультации опытных экспертов;
- работа с тренерами и менторами — практиками, профессионально занимающимися вопросами бизнеса, права, экономики, финансов и управления;
- отраслевые бизнес-тренинги и семинары.

Популяризация социального предпринимательства

Социальный предприниматель — бизнес-лидер нового времени:

- решает острые социальные проблемы, такие как безработица, социальная незащищенность, защита прав человека, защита окружающей среды;
- улучшает жизнь людей;
- реализует новаторские идеи в интересах всего общества.

«Я хочу, чтобы люди поняли, что у них есть возможность заниматься деятельностью, которая позволяет и зарабатывать деньги, и помогать другим. Желание у людей есть, им нужно просто рассказать, что на территории нашей области есть реальный шанс, реальная возможность получить поддержку», — подчеркивает руководитель центра Татьяна Канарская.


В этом смысле открытие областным Правительством Центра инноваций социальной сферы Вологодской области в экономической столице региона — Череповце — оказалось весьма актуальным. ЦИСС — это проект, объединяющий предпринимателей, лидеров социальной сферы и представителей органов власти. Это уникальная площадка, где социальные предприниматели и социально-ориентированные некоммерческие организации могут получить бесплатное бухгалтерское, юридическое и финансово-экономическое сопровождение. Совместно с Череповецким государственным университетом

на базе центра открыта «Школа социального предпринимательства», в которой слушатели смогут пройти путь от формулировки проектной идеи до создания собственного социального бизнес-проекта, обучиться методике его эффективного продвижения. В программе школы: проведение практических семинаров и тренингов, консультации опытных экспертов, работа с тренерами и менторами. Для всех, кто хочет решать социальные проблемы региона, тут готовы бесплатно разработать бизнес-план, содействовать регистрации предприятия и привлечению дополнительных ресурсов.

«Мы работаем для всего региона. Консультации могут оказываться не только череповецким предпринимателям, но и дистанционно. В феврале 2015 года стартует обучение в Вологде и Череповце. Бесплатно пройти курс Школы могут все предприниматели и социально ориентированные НКО. В перспективе — запуск групп для социальных предпринимателей

из районов», — говорит Оксана Андреева, директор НП «Агентство Городского Развития», учрежденной компанией «Северсталь» и мэрией города. Именно на базе этой организации функционирует областной ЦИСС.

Господдержка социального предпринимательства — очень своевременная мера, особенно в нынешних экономических условиях, когда возможности бюджета не так широки. Именно сейчас социальное предпринимательство может стать незаменимым инструментом, с помощью которого можно решать такие общественно значимые проблемы, как наркомания, беспорядочность, адаптация людей с ограниченными возможностями, доступность транспортных и иных услуг для социально незащищенных слоев населения.

Подробнее о ЦИСС и других программах поддержки бизнеса можно узнать на главном бизнес-портале Череповца www.agr-city.ru, по телефону (8202) 20-19-22 или по адресу: г. Череповец, б-р Доменчиков, 32. 

АКАДЕМИЯ МУБиНТ: СИСТЕМНЫЙ УРОВЕНЬ ЗНАНИЙ

ТЕКСТ: НАТАЛЬЯ ДРОБЯЗКО, ФОТО: ВИТАЛИЙ АНТОНОВ

Международная академия бизнеса и новых технологий (МУБиНТ) — крупный научно-образовательный комплекс, который ведет подготовку по программам среднего, высшего, послевузовского и дополнительного образования. Об особенностях образовательного процесса в академии, ее достижениях и перспективах мы поговорили с директором Вологодского филиала Академии МУБиНТ, к.э.н. Августой РОГАЕВОЙ.



— **Августа Владимировна, Вологодскому филиалу Академии МУБиНТ в этом году исполнилось 11 лет. Самой Академии уже больше 20-ти, расскажите немного о ее истории.**

— В 90-е годы, когда создавалась Академия МУБиНТ, мало кто занимался улучшением

системы образования, однако основатель академии, доктор экономических наук, профессор Валерий Сергеевич Иванов, решил, что для успешного ведения бизнеса в новых условиях необходимы новые профессиональные компетенции, новые по форме и содержанию образовательные учреждения. Академия МУБиНТ стала своеобразной исследовательской лабораторией по созданию и отработке новых бизнес-процессов, технологий, методик в сфере науки и образования. Сегодня заслуги Валерия Сергеевича оценены очень высоко: он стал лауреатом Премии Правительства Российской Федерации в области образования, был удостоен звания «Ректор года» на всероссийском уровне.

— **А каким был ваш личный путь в МУБиНТ?**

— Вологодский филиал Академии МУБиНТ я возглавила в 2004 году, а до этого была экономистом-практиком, работала на заводе. Экономическое образование я получила в Московском финансово-экономическом институте, позже защитила

кандидатскую диссертацию в области экономики. Мне повезло учиться у таких мэтров науки, как А. Г. Грязнова, Л. А. Дробозина, Л. С. Усов. Они дали мне не только знания, но и привили стремление к постоянному самосовершенствованию. Сейчас, управляя учебным заведением, я как никогда понимаю, насколько это важно.

— **Вы руководите Вологодским филиалом со дня его основания, расскажите о том, чего удалось добиться вашим студентам на сегодняшний день?**

— Ежегодно наши студенты участвуют и побеждают на всероссийских и международных конкурсах и олимпиадах. Например, в апреле 2014 года мы приняли участие в конкурсе проектов «Открытый бюджет», организованном Департаментом финансов Вологодской области. Наши ребята представляли там семь проектов. Все они были отмечены и награждены сертификатами, а два из них — «Я — налогоплательщик» и настольная игра «Команда губернатора» — признаны победителями в своих номинациях.

Кроме этого, совсем недавно мы стали финалистами окружного этапа Национальной предпринимательской премии «Бизнес — Успех».

— **Что это за премия?**

— Основной задачей Премии является поиск лучших проектов и успешных практик по развитию бизнес-среды на муниципальном уровне с целью тиражирования успешного опыта и бизнес-моделей на системном уровне. Организаторами конкурса выступило Агентство стратегических инициатив

совместно со Стратегическим партнерством «Северо-Запад».

Мы представили проект, разработанный совместно с Корпорацией Развития Вологодской области, где наши студенты проходили преддипломную практику.

Награждение финалистов премии проходило в резиденции полномочного представителя Президента РФ в Северо-Западном федеральном округе в Санкт-Петербурге. Для нас это важное событие и, конечно же, стимул к участию в подобных конкурсах и в дальнейшем.

— **Какие преимущества получают ваши студенты после окончания академии?**

— Мы готовим их к вступлению в бизнес-сообщество и неплохо справляемся с задачей. Ребята работают на предприятиях, ведущих финансово-хозяйственную деятельность, а также в коммерческих банках и налоговых органах. Но самое главное преимущество наших выпускников в том, что почти все они по окончании учебы могут открыть собственное дело. Студенты выполняют дипломные работы, которые становятся бизнес-проектами и успешно претворяются в жизнь.

— **Используете ли вы в своей работе новые образовательные технологии?**

— Академия МУБиНТ — это, прежде всего, инновационный вуз. В рамках современных требований работодатели хотят видеть выпускников, способных в короткие сроки вжиться в экономическую и бизнес-среду. Чтобы удовлетворять этим запросам, мы применяем инновационные методы обучения и современные информационные технологии. В настоящее время внедряем новые модели электронного и классического обучения, проводим массовые открытые онлайн-курсы (МООС), которые, не изменяя основ образования, вносят большие изменения в его содержание. К основным признакам таких курсов можно отнести бесплатность, глобальность и расширение коммуникационных возможностей между преподавателями и студентами.

Помимо этого, в МУБиНТ развернута уникальная виртуальная среда, ориентированная

на студента и охватывающая все аспекты его обучения. Современная надежная IT-инфраструктура предоставляет доступ к этой среде с любого устройства и из любой точки земного шара. Средством интерактивного общения является портал студентов и преподавателей. У каждого обучающегося есть свой личный виртуальный кабинет, каждый имеет доступ в электронную библиотеку Академии и на авторские сайты преподавателей. Кроме того, интерактивное обучение позволяет нам обучать людей с ограниченными возможностями здоровья.

— **Актуальная тема, расскажите об этом подробнее.**

— Мы создаем максимум условий для обучения таких студентов. Яркий пример — талантливый мальчик Никита Митюков из Кичм. Городка. Виртуально он присутствует на всех лекциях и семинарах. В будущем мы видим его профессионалом, работающим в сфере бизнес-планирования или бюджетирования.

Главное преимущество наших выпускников в том, что почти все они по окончании учебы могут открыть собственное дело. Их дипломные работы оказываются готовыми бизнес-проектами.

С нашей помощью такие студенты втягиваются в социальную жизнь, принимают участие в научной и творческой деятельности. Для Никиты, например, мы организовали персональную выставку фоторабот, которая пользовалась большой популярностью.

Также мы стараемся делать все, чтобы по окончании обучения эти ребята были востребованы на рынке рабочей силы. Думаю, если мы в силах помочь им в построении профессиональной карьеры, в приобретении нового опыта, друзей, то можно сказать, что мы работаем не зря.

— **Чему вы отдаете предпочтение в построении образовательного процесса?**

— Мы пробуем разные формы обучения. Но все они носят практико-ориентированный характер. Все, что делают студенты в рамках учебных заданий, стараемся претворять в жизнь. Кроме того, наша

Академия поддерживает и развивает проект «Открытые лекции», который позволяет осуществить принцип непосредственной связи высшего образования и реальной экономики. «Открытые лекции» дают студентам возможность встретиться с лидерами образования, культуры, политики и бизнеса, познакомиться с опытом работы руководителей предприятий и органов государственной власти.

Успешно работает в Вологодском филиале и «Школа менеджмента» для старшеклассников и студентов средних учебных заведений города и области — обучение в ней прошли уже более 1200 человек.

— **На «Школу менеджмента» вы приглашаете ребят из других учебных заведений. А со взрослыми людьми работаете?**

— Конечно. Мы уделяем большое внимание дополнительному профессиональному образованию. В частности, занимаемся программой повышения

квалификации руководителей предприятий и представителей бизнес-сообщества.

Кроме того, мы заключаем договора с различными организациями области — разрабатываем оригинальные программы повышения квалификации под каждое предприятие отдельно и тем самым даем компаниям региона возможность увеличить свой интеллектуальный и профессиональный потенциал.

— **Что бы вы посоветовали абитуриентам 2015 года, которые сейчас стоят перед выбором высшего учебного заведения?**

— В первую очередь, абитуриентам следует обратить внимание на прогрессивность учебного заведения, на преподавательский состав, а во-вторых, постараться подобрать вуз, где не только дают знания, но и учат применять их на практике. Это, на мой взгляд, самые основные моменты. **P**

РЦПП: ПОМОЩЬ БИЗНЕСУ В РЕЖИМЕ «ОДНОГО ОКНА»

ТЕКСТ: АЛЕКСАНДР МАЛЬЦЕВ. ФОТО: СЕРГЕЙ БОГДАНОВ

Вот уже более полугода прошло с момента создания АНО «Региональный центр поддержки предпринимательства Вологодской области». В рамках проекта «Бизнес в лицах», который журнал «Бизнес и Власть» реализует совместно с Департаментом экономического развития области, мы попросили директора РЦПП Андрея БОЛЬШАКОВА рассказать об основных направлениях деятельности центра.

Андрей Большаков: «Предприниматели Вологодской области могут получить консультационные услуги за половину их стоимости».



— **Департамент экономического развития, Бизнес-инкубатор, Корпорация развития.... А теперь еще РЦПП. И все говорят о поддержке малого и среднего бизнеса. В чем особенность именно вашей организации?**

— Региональный центр поддержки предпринимательства был создан в результате реформирования всей инфраструктуры государственной поддержки бизнеса в регионе. Уже существовавшие до создания РЦПП Евро Инфо Консультационный Центр, Центр кластерного развития субъектов малого и среднего предпринимательства, Центр координации поддержки экспортно-ориентированных субъектов малого и среднего предпринимательства — вошли в состав новой организации.

А вот Центр сопровождения деятельности субъектов МСП — совершенно новое подразделение, целью которого является оказание предпринимателям бухгалтерских, юридических, финансовых и маркетинговых услуг либо абсолютно бесплатно (в рамках компетенций наших специалистов), либо на условиях софинансирования в компаниях-партнерах.

РЦПП заключил соглашения с консалтинговыми компаниями области для того, чтобы предприниматель оплачивал только половину стоимости консультационных услуг, а другую половину оплачиваем мы за счет средств целевой субсидии из федерального бюджета. В этом мы видим существенную поддержку малому бизнесу, т. к. предприниматели получают консультации профильных специалистов и сокращают свои издержки. Мы недавно посчитали, что в 4 квартале 2014 года за указанными консультационными услугами различного характера к нам обратилось более 600 предпринимателей. Учитывая то, что мы только начинаем свою деятельность, это неплохой показатель.

— **И все-таки, Андрей Владимирович, не происходит ли дублирования функций РЦПП и других организаций, занимающихся поддержкой малого бизнеса?**

— Существует три вида государственной поддержки субъектов МСП: финансовая, имущественная и консультационно-методическая. Финансовую помощь оказывает Фонд ресурсной поддержки, занимающийся предоставлением микрозаймов предпринимателям, и Агентство городского развития — оператор региональной программы «Гарантийный фонд». Имущественную поддержку оказывает Бизнес-инкубатор, который предлагает начинающим предпринимателям арендовать готовые офисы на условиях льготной арендной платы.

А вот консалтинг, информационная поддержка — это зона ответственности РЦПП. Мы выступаем как некий «фронт-офис» всей инфраструктуры господдержки малого и среднего бизнеса. Мы консультируем предпринимателей по существующим мерам господдержки, условиям их получения и необходимому перечню документов, по вопросам сертификации товаров, работ, услуг и экспорта продукции. Мы также оказываем содействие предпринимателям в получении

(8172) 500-112

**телефон горячей линии для представителей
малого и среднего бизнеса**

кредита на развитие бизнеса, лизинга на приобретение оборудования, в подготовке бизнес-плана и т. д. У нас очень широкий фронт работы: от содействия, например, открытию мини-пекарни в лесном поселке Ломоватка до поддержки IT-стартапов.

— **Еще одно направление работы РЦПП — поддержка развития кластеров, координация их деятельности. Можно ли говорить о том, что в приоритетных отраслях — в сфере туризма, деревообработки и IT — они окончательно сформировались?**

— Вы правы, три кластера находятся в стадии становления. Опыт других регионов показывает, что сроки окончательного формирования кластеров могут доходить до 5 лет. У нас в регионе этим занимается Центр кластерного развития, который появился в начале 2014 года, а затем вошел в состав РЦПП. Деятельность этого центра чрезвычайно важна, т. к. в кластере осуществляется не просто объединение предприятий, работающих в одном сегменте и на одной территории. Во взаимодействии коммерческих структур с государством, научными и образовательными институтами происходит аккумуляция синергетического эффекта — когда общий итог деятельности кластера значительно превышает усилия отдельных его участников.

У ЦКР также есть опыт содействия развитию межкластерного взаимодействия. Например, стартап-проект «Ясен путь» — удачный пример внедрения компьютерных разработок в сферу туристского сервиса. В будущем, я уверен, кооперационные связи как внутри кластеров, так и между ними будут только усиливаться. Более того, на основе отработанных механизмов мы планируем запустить в ближайшие три года создание еще нескольких кластеров — в сфере молочного производства, биотехнологий, производства композитных материалов и других.

— **В чем выражается поддержка экспортно-ориентированных предприятий? Есть ли уже успехи в этом направлении?**

— Два наших подразделения занимаются поддержкой экспорта. Это Евро Инфо



Кирилл ТОРОПОВ,
начальник Департамента
экономического развития области:

«Надо по максимуму использовать те возможности, которые дает сегодня Правительством области по государственной поддержке малого и среднего бизнеса».

Консультационный Центр и Центр координации поддержки экспортно-ориентированных субъектов МСП. Первый является частью широкой международной информационной сети, к которой наша область присоединилась еще в 2010 году. Второй — еще шире и по географии, и по функционалу. Он собирает и передает заинтересованным сторонам не только информацию о вологодских компаниях-экспортерах, но и занимается маркетинговыми исследованиями рынков различных стран, помогает с сертификацией продукции, организует бизнес-миссии, деловые поездки и B2B-встречи как в другие регионы страны, так и за рубежом.

В прошлом году мы организовали бизнес-миссии в Иран, Болгарию, Армению, Крым. В планах на первое полугодие 2015-го — Казахстан, Италия, Китай. Но, хочу особо подчеркнуть, это не бизнес-туризм. Мы готовы оказывать экспортерам учебно-методическую поддержку, готовы оплатить организационные взносы по участию в поездках, оплатить аренду выставочных площадей для участия в мероприятиях, но при этом нам важен конечный результат — заключенные экспортные контракты на поставку товаров, подписанные соглашения о сотрудничестве, соглашения о намерениях и т. д.

И первый опыт показывает, что такой результат есть. Например, компания производящая вездеходы, на выставке в Армении заключила контракт на поставку нескольких экземпляров своей продукции. Надеюсь, что по мере того, как с услугами РЦПП будут знакомиться широкие круги вологодских предпринимателей, положительных примеров сотрудничества будет больше.

Центр кластерного развития субъектов малого и среднего предпринимательства

- создание условий для эффективного взаимодействия предприятий-участников кластеров, установления кооперационных связей между ними в целях создания и развития кластеров в различных отраслях экономики;
- содействие участникам кластеров в реализации совместных кластерных проектов.

Центр координации поддержки экспортно-ориентированных субъектов МСП

- консультирование по вопросам ведения внешнеэкономической деятельности;
- содействие в выходе экспортно-ориентированных субъектов МСП на межрегиональные и международные рынки;
- организационно-финансовая поддержка субъектов МСП (участие в бизнес-миссиях, выставках, семинарах, круглых столах на территории России и за рубежом).

Центр сопровождения деятельности субъектов МСП

- консультирование по вопросам получения предпринимателями мер господдержки;
- содействие бизнес-кооперации крупнейших предприятий области и субъектов МСП;
- консультационные услуги по юридическим, бухгалтерским, финансовым и маркетинговым вопросам;
- проведение обучающих мероприятий для субъектов МСП (семинары, курсы, конференции).



Евро Инфо Консультационный Центр

- содействие субъектам МСП в выходе на рынки стран Европейского союза;
- размещение информации о субъекте МСП в единой базе ЕИКЦ, охватывающей аудиторию 48 регионов РФ и 56 стран мира.

ДОМА, ДОСТУПНЫЕ КАЖДОМУ

ТЕКСТ: ПОЛИНА МАКСИМОВА

Более восьми лет компания «ТАТ ДОМ» занимается производством энергоэффективных панельно-каркасных домов на территории Вологодской области. Такие дома удобны и комфортны, они быстро строятся, легко достраиваются и перестраиваются, и при этом обходятся дешевле, чем квартира в многоэтажке.

В портфеле заказов строительной компании индивидуальные одно- и двухэтажные дома, таунхаусы, многоквартирные дома и социальные объекты. К числу последних можно отнести малокомплектные детские сады, станции переливания крови, фельдшерско-акушерские пункты, дома культуры и отдыха, жилье для детей-сирот. Сегодня компания «ТАТ ДОМ» входит в Ассоциацию деревнянского домостроения Вологодской области.

Как рассказал директор компании **Денис Якуничев**, «ТАТ ДОМ» активно работает по программе «Старт», реализуемой Фондом содействия развитию малых форм предприятий в научно-технической сфере. Целью программы является государственная поддержка малых инновационных предприятий, стремящихся разработать и освоить производство нового товара, изделия, технологии или услуги с использованием результатов своих научно-технологических исследований. Программа «Старт» предусматривает финансирование проектов в течение трех лет: в первый год — 1 млн руб., во второй и третий — 2 и 3 млн руб. соответственно. Один из основных критериев

перехода на второй и третий этапы — привлечение паритетного софинансирования на реализацию проекта из внебюджетных источников. Проект, разработанный специалистами компании, назы-

вался «Разработка технологии и организации производства энергоэффективных конструкций для строительства и реконструкции жилых и общественных зданий». Защитив его, «ТАТ ДОМ» получил патент на свою модель и все необходимые сертификаты. Сейчас компания работает над вторым этапом проекта «Разработка и организация новой линии производства энергоэффективных конструкций».

«Мы намерены защитить вторую часть проекта и перейти к третьей. Итогом должна стать разработка конкурентоспособного производства энергоэффективных быстровозводимых панельно-каркасных конструкций, доступных по цене и применимых в условиях российского рынка, — пояснил Денис Якуничев. — Для этого нам требуется решить три основные задачи: разработать наиболее эффективные методики применения производимых изделий, подготовить нормативные документы на применение наших изделий в строительстве, составить технологическую карту для возможности организации производства по изготовлению таких конструкции в любой точке страны».

Говоря о способах совершенствования системы поддержки малого и среднего бизнеса на территории области, Денис Якуничев отметил, что здесь необходимо более широкое информирование предпринимательского сообщества о формах и способах ее получения. «Иногда люди плохо представляют, куда им обратиться и на что рассчитывать», — говорит он. По словам предпринимателя, АНО «РЦПП» активно работает в этом направлении, и эту работу нужно продолжать.



НА АВТОБУСЕ — ПО РОССИИ

ТЕКСТ: ПОЛИНА МАКСИМОВА

«Вологдатурист» работает на рынке с 1962 года и по праву считается ведущей туристско-экскурсионной компанией Вологодской области.

Сегодня компания входит в недавно созданный региональный туристический кластер. Ее специалисты занимаются приемом, размещением и обслуживанием туристических групп и индивидуальных лиц, а также проведением пешеходных, автобусных и водных экскурсий, организацией досуга и отдыха, сопровождением торжественных, корпоративных и деловых мероприятий.

За время работы компания накопила огромный опыт в организации отдыха на территории России, включая Азовское и Черноморское побережья. По словам директора ВОТЭФ «Вологдатурист» **Дмитрия Алексеева**, российские курорты сейчас стремительно завоевывают известность: Евпатория, Коктебель, Геленджик, Анапа и другие с каждым годом принимают все больше туристов. «Российский юг — это настоящая здравница, где можно не только отдохнуть, увлекательно провести время со своей семьей и друзьями, но и укрепить свое здоровье, — говорит Дмитрий Алексеев. — Мы предлагаем своим клиентам уже проверенные места отдыха — пансионаты и санатории, базы отдыха и гостевые дома в Краснодарском крае и в Крыму, а туристам, предпочитающим активный отдых, — несколько вариантов отдыха в путешествии по горным красотам Крыма».

Помимо российского юга, «Вологдатурист» осуществляет эксклюзивные автобусные туры и экскурсии по городам России, в частности по историко-архитектурным памятникам Русского севера с посещением Кириллова, Ферапонтово, Великого Устюга, Тотьмы.



При этом все экскурсионные маршруты компании обслуживаются удобными, комфортабельными автобусами NEOPLAN с опытными водителями, а собственная ремонтная база позволяет поддерживать транспорт в надлежащем техническом состоянии. Автобусы ВОТЭФ «Вологдатурист» оборудованы микрофонами, аудио- и видеосистемами, кондиционерами, в каждом есть кухня с микроволновой печью и холодильником, биотуалет. Мягкие раздвигающиеся кресла с высокими спинками и большие панорамные окна с хорошим обзором превращают любую поездку в увлекательное и комфортное путешествие. Неудивительно, что туристические автобусы ВОТЭФ «Вологдатурист» удобны как для экскурсий по городу, так и для маршрутов на дальние расстояния в любом направлении России.

Однако, чтобы обновить собственный автобусный парк, компании пришлось обратиться за господдержкой, в частности по компенсации ставок по процентам банковского кредита в 2012-м и 2013-м годах. Как рассказал Дмитрий Алексеев, поддержка оказалась весьма кстати: «Она уменьшила кредитное бремя и позволила выделять средства на развитие компании, а не только на погашение кредита».

Однако, говоря о господдержке малого и среднего бизнеса, руководитель отметил, что многие, особенно начинающие предприниматели, не знают о том, в какой форме и какими способами она оказывается, какие правовые нормы действуют, как компании, работающие в одной сфере, могут вместе поучаствовать в поддерживаемых государством проектах. Расширить информирование бизнес-сообщества по этим вопросам, по мнению Алексеева, сегодня необходимо в первую очередь.



ТЕНДЕР ЗА 15 МИНУТ

ТЕКСТ: ПОЛИНА МАКСИМОВА

Каждый час в сети интернет публикуется информация об огромном количестве тендеров, конкурсов и других видов госзакупок. Для ее размещения существует несколько крупных электронных площадок, однако большинство сведений о тендерах разбросаны по различным частным торговым ресурсам. Разобраться в них самостоятельно довольно сложно. Однако череповецкой компании «Синапс» удалось разработать и предложить пользователям приемлемое автоматизированное решение этой проблемы.

«Мы понимаем, что поиск необходимой закупки — трудоемкий процесс, связанный с затратами времени и денег, — рассказывает директор и соучредитель компании Артем Харламов. — Система поиска закупок Synapse решает эту проблему, собирая информацию обо всех тендерах и закупках России в одном месте и предоставляя услуги поиска по ним, причем бесплатно. При этом Synapse оценивает запрос пользователя, сравнивает с внутренним классификатором и предоставляет информацию о закупках по одной и той же тематике. Это увеличивает количество полезных закупок, снижает долю информационного мусора и сокращает время, затраченное на поиск актуального тендера».

Помимо удобной системы поиска закупок и тендеров, ресурс предоставляет пользователям возможность познакомиться с интересными материалами, посвященными закупочной деятельности — полезную информацию здесь могут найти как новички

в закупках, так и компании с опытом. Сейчас специалисты компании «Синапс» планируют продолжать работу над улучшением сервиса. «Уже запущен информационный блок, где на конкретных примерах показывается, как написать и подать жалобу в Федеральную антимонопольную службу,



а также разъясняется, в чем отличие аукциона от конкурса, какие преимущества в закупках имеют субъекты малого предпринимательства и многие другие вопросы, интересующие участников тендеров, — говорит Артем Харламов. — Кроме этого, мы дорабатываем поисковую систему и готовим к запуску поиск по общероссийскому классификатору продукции».

Для того чтобы воплотить в жизнь все задуманное, компания «Синапс» обратилась за помощью в Региональный центр поддержки предпринимательства. По словам Артема Харламова, помощь, безусловно, оказалась полезной. В РЦПП компании помогли оформить все необходимые документы для получения субсидии на возмещение части затрат по процентам за пользование кредитом в размере 1 млн рублей, а также оказали ценную помощь консультационного и сопроводительного характера.

В завершении разговора Артем Харламов высказывает несколько пожеланий предпринимателям, интересующимся системой закупок и тендеров. «Основная задача нашего ресурса — сделать закупки доступными, так как это растущая сфера и будущее бизнеса, — поясняет он. — А для этого необходимо, чтобы малый и средний бизнес активнее принимал участие в электронных закупках, ведь это позволяет расширить сферу деятельности, получить новый надежный канал продаж и найти новых долгосрочных и постоянных партнеров».



МЕТАЛЛОКОНСТРУКЦИИ ОТ ПРОФЕССИОНАЛОВ

ТЕКСТ: ПОЛИНА МАКСИМОВА

Завод металлоконструкций и промышленного оборудования «Модуль-Ф» занимается производством блок-контейнеров и блок-боксов различного назначения для нужд топливно-энергетического и строительного комплексов.

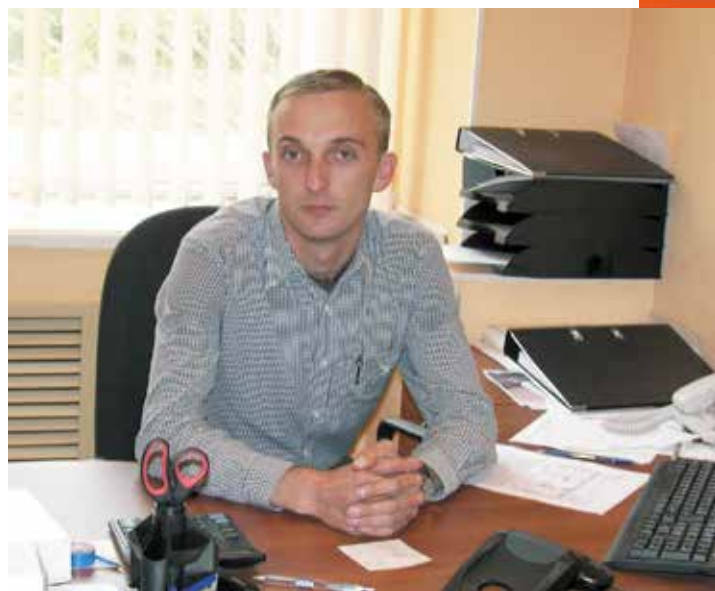
Здесь входят блок-контейнеры для автоматики и телемеханики, различной аппаратуры, электрохимической защиты, воздухоподогрева, автономного электропитания, инженерного обеспечения, а также дизель-генераторные, проходные, конторы, операторные, пожарного инвентаря и пожарных гидрантов.

Блок-контейнеры — изделия из металлоконструкций, при производстве которых используется цельный или сборно-разборный каркас — характеризуются особой прочностью и достаточным уровнем комфортности, а высокая универсальность позволяет одинаково эффективно использовать их в качестве временных или постоянных складов, передвижных офисов и всевозможных подсобных помещений.

Блок-боксы в свою очередь представляют собой цельносварные металлические каркасы на опорной раме, стены и кровля которых обшиты оцинкованным профилированным листом. При этом конструкция наружной двери позволяет обеспечить стойкость к несанкционированному проникновению внутрь и антивандальность изделия в целом.

В настоящее время «Модуль-Ф» производит конструкции, полностью исключая применение древесины, что позволяет довести огнестойкость изделия до уровня, не только соответствующего, но даже превышающего требования к пожарной безопасности на объектах таких крупных компаний, как ОАО «Газпром». На все изготавливаемые металлоконструкции у «Модуль-Ф» имеются положительные характеристики и отзывы, а также необходимые сертификаты.

Как рассказал генеральный директор компании Сергей Фальков, предприятие не собирается останавливаться на достигнутом и планирует расширить действующее производство благодаря включению организации в «Единый реестр поставщиков нефтегазового комплекса». Это позволит усилить работу с проектными организациями и заказчиками. Тем более что сейчас заводом приобретена и освоена линия по производству профлиста повышенной толщины для наружной обшивки



блок-контейнеров, а в ближайшем будущем планируется приобретение оборудования и освоение производства оцинкованного профлиста для строительных, производственных и бытовых нужд.

Есть у компании планы и по импортозамещению. В частности, в кооперации с московскими организациями и институтами намечено поэтапное освоение производства огнеупорных уплотнительных проходок системы «Модуль» и автономных источников питания АТИП для удаленных потребителей.

При столь серьезной работе, требующей немалых денежных и производственных вложений, компании пришлось обратиться за господдержкой. По словам **Сергея Фалькова**, в сфере импортозамещения, например, благодаря Вологодскому центру субконтракта были выбраны два поставщика с наиболее приемлемыми для предприятия условиями сотрудничества. А при содействии специалистов Регионального центра поддержки предпринимательства компания готовит бизнес-планы и другую документацию по освоению новых производств и выработке возможных мер господдержки для быстрого внедрения своих инвестиционных проектов.



ОТ САЙТА ДО ФАБЛАБА

ТЕКСТ: АННА ОСОКИНА

История центра информационных технологий «Троя» началась в 2004 году — тогда Александр ЛАРИН, будучи студентом ВоГТУ, сделал свой первый сайт для одной из кафедр родного вуза. Спустя 10 лет специалисты центра разработали свыше десятка крупных проектов, доказав, что компании под силу решать самые разнообразные задачи, связанные не только с веб-программированием, но и с администрированием, интегрированием и внедрением проектов на собственных серверах заказчиков.



Сегодня ЦИТ «Троя» занимается решением задач по разработке и внедрению комплексных веб-сайтов на системе управления «1С:Битрикс», а также интранет-экстранет корпоративных комплексов, соответствующих требованиям любой современной компании. Среди реализованных проектов центра — разработка сайта Законодательного собрания Вологодской области и портала «Вологда Регион». При этом отличительной чертой работы ЦИТ «ТРОЯ» является то, что сайты делаются адаптивными, с возможностью управления ими самим заказчиком. Поэтому специалисты центра всегда проводят обучение и считают, что именно

сотрудники компании-заказчика должны уметь управлять своим веб-ресурсом.

Новый виток в развитии компании пришелся на начало сотрудничества с «Региональным центром поддержки предпринимательства Вологодской области», точнее с вступления Александра Ларина в областной «Клуб IT-директоров». Созданный на базе клуба IT-кластер позволил объединить людей, которые не просто занимались сборкой компьютеров или обслуживанием копировальной техники, а пытались внедрить в жизнь инновационные продукты, значимые для региона в целом. «После того как мы начали сотрудничество с РЦПП, мы получили софинансирование на разработку и внедрение портала для взаимодействия членов кластера, а также на работу над внешним порталом «Изумрудная долина», для которого мы делаем оформление, — поделился успехами Александр Ларин. — Немалую помощь оказал РЦПП и в сфере налаживания контактов с органами государственной власти, а также в организации взаимодействия внутри бизнес-сообщества».

Сейчас компания Александра Ларина готова к созданию собственных программных продуктов и реализации крупных интернет-проектов. Кроме этого, ЦИТ «Троя» занимается продвижением собственного центра инновационного творчества «FabLab: Vologda». По словам Александра Ларина, потребность в «производственной лаборатории» (именно так можно перевести термин FabLab) возникла при создании собственных стартап-проектов команды в начале 2014 года. «В мире уже больше сотни лабораторий в формате ФабЛаб, а в нашем регионе их нет, поэтому мы решили дать местным стартап-командам площадку для запуска прототипов, — рассказал Александр Ларин. — Мы относим себя к классу мини-лаборатории цифрового производства с несколькими зонами: презентационной, переговорной, а также компьютерным классом, зоной 3D-принтера и мастерской механической обработки». Планируется, что в лаборатории можно будет реализовывать самые разные идеи и проекты — от уроков по робототехнике до производства станков, мебели и сувениров.

ПРЕВРАЩЕНИЕ ИДЕЙ В СТАРТАПЫ

ТЕКСТ: ПОЛИНА МАКСИМОВА

Сообщество «Стартап Вологда» — команда единомышленников, идеологов успешных стартапов и экспертов, увлеченных своим делом и нацеленных на создание устойчивой экосистемы инноваций среди молодежи и технологических предпринимателей региона.

«Стартап Вологда» помогает идеям стать стартапами, т. е. реально работающими проектами, а их авторам предлагает коворкинг — общее пространство для деятельности участников сообщества — и консультационную помощь. На базе сообщества регулярно проводятся различные образовательные мероприятия, встречи с экспертами и инвесторами, используются такие современные формы взаимодействия, как tractionmeeting (еженедельное общение авторов проектов и планирование своей текущей работы) и demoday (презентации проектов перед заинтересованной публикой).

Эксперты сообщества работают с представителями разных возрастных групп и степени готовности к созданию собственного технологического бизнеса. С учащимися колледжей, школьниками и студентами вузов, интересующимися научно-техническим творчеством и изобретательством, взаимодействие осуществляется в рамках регионального штаба федеральной программы «Звoryкинский проект». Мероприятия этой программы, курируемой Росмолодежью, рассчитаны на широкий охват и вовлечение молодого поколения в технологическое предпринимательство.

«Наши отношения строятся на энтузиазме, доверии, взаимном уважении и общих целях, — рассказывает эксперт сообщества Павел Горбунов. — Мы активно сотрудничаем с региональными вузами и колледжами, Клубом ИТ-директоров Вологодской области, инновационно-технологическим кластером информационных технологий «Изумрудная долина», АНО «Региональный центр поддержки предпринимательства Вологодской области» и другими региональными и федеральными институтами развития».

Усилия по объединению стартап-движения в регионе предпринимались и раньше, но они, к сожалению, не выходили на должный уровень. Сообществу требовалось помещение для встреч и нетворкинга — построения деловых связей, а также финансовая поддержка для проведения мероприятий. Поэтому организаторы объединения обратились в РЦПП, где и получили помощь в виде софинансирования. Благодаря сотрудничеству с РЦПП и ИТ-кластером представители «Стартап Вологда» нашли помещение под коворкинг на базе Бизнес-инкубатора.

Недавно представители «Стартап Вологда» создали региональную общественную организацию «Центр популяризации научно-технического творчества в молодежной среде «Созидание». Ее председателем был избран Игорь Кузнецов, студент ВоГУ. «Мы хотим представлять интересы не отдельных команд, а являться выразителем воли всего стартап-сообщества Вологодской области», — говорит он. По его словам, в плане системы господдержки малого и среднего бизнеса еще есть возможности для улучшения. Например, малые предприятия ИТ-отрасли не могут получить льготные кредиты в Фонде ресурсной поддержки на равных условиях с другими представителями МСП. Загвоздка в том, что основная статья затрат у них — это зарплата, а отчитаться за кредит можно только оборудованием и материалами. Поэтому в настоящее время здесь требуется серьезная доработка нормативной базы, считает Игорь Кузнецов.



ПЕРЕГОВОРЫ, КОТОРЫЕ МЫ ВЕДЕМ — 2

ТЕКСТ: ДМИТРИЙ ЮЩЕНКО, НАТАЛИЯ ЦАРЕВА

В прошлый раз мы выяснили, как важно в переговорах определять позиции восприятия («Эгоист», «Альтруист», «Эксперт») и использовать правила перехода от одной позиции к другой, для того чтобы добиваться желаемого результата. Рассмотрим общие принципы ведения переговоров, которые условно можно назвать «что делать, если». Если вы находитесь в одной позиции, а ваш оппонент — в другой.



Дмитрий ЮЩЕНКО, руководитель Вологодского тренингового центра (www.dhe.ru), М. А. NLP, сертифицированный тренер НЛП международной категории, профессиональный коуч Международной федерации коучинга (ICF).



Наталья ЦАРЕВА, М. А. NLP, тренер НЛП, коуч генеративного направления, бизнес-тренер.

Предположим, что вы находитесь в третьей позиции («Эксперт»), а разговаривающий с вами человек находится или в первой, или во второй. В этом случае вы исходите из критериев и правил: «Извините, ничего личного, законы» или «фактическое положение дел в отрасли таково». Если ситуация такова, что это действительно веский аргумент. Например, так себя часто ведут проверяющие органы.

А что делать, если необходимо договориться? Вам требуется непременно прийти к нужным результатам в переговорах, а ваши мнения с собеседником частично не совпадают. Тогда, конечно, начинать надо с того, чтобы определить, в какой позиции восприятия находится другой человек, и выполнить под него подстройку. Вот тут возникает такое важное слово «раппорт».

Раппорт — это термин, появившийся в НЛП из культурологии, где он означал повторяющийся рисунок, делающий орнамент логически завершенным. Так и в коммуникации

«раппорт» — это стабильная система взаимоотношений. Иными словами, собеседнику хочется с вами общаться, и вы можете это его состояние удерживать.

Иногда «раппорт» понимают как необходимость постоянно подстраиваться. Это заблуждение. Потому что, если вы все время будете подстраиваться, то вести в желаемом направлении будете не вы, а вас. Поэтому за подстройкой всегда следует серия микроотстроек в нужном направлении.

Мы уже начали это облекать в практически полезную форму в предыдущей статье, и продолжим в этой части. Пока давайте просто поймем, что подстройка иногда действительно означает «похожесть», и это называется «симметричный раппорт». Но чаще люди и позиции в переговорах — разные, поэтому наиболее эффективен в раппорт «комплементарный», то есть дополняющий. Иными словами, когда вы дополняете партнера до системы стабильной коммуникации, в которой хочется находиться. Я веду себя

на начальном этапе так, как от меня ждут. Как желаю, чтобы я себя вел. И это своего рода разведка, изучение. Это подстройка.

Если человек находится в первой позиции («Эгоист»), то общение с ним мы всегда начинаем из второй позиции («Альтруист»). В чем ошибка огромного числа менеджеров, обслуживающих клиентов? Покупатель из первой позиции чему-то возмущается, что-то хочет, а они к нему сразу же обращаются исходя из правил (третья позиция). Такой ответ только перезапускает у клиента эмоцию гнева.

В качестве примера можно привести такую (весьма типичную) ситуацию. Покупатель пришел менять карту памяти в магазин и говорит возмущенно: «Посмотрите, что вы мне продали, она не читается! А у меня съемка буквально через два часа». Менеджер с нескрываемой печалью говорит: «А мы не меняем. Правила не позволяют». Это в чистом виде позиция «Эксперта». Конечно, если бы он подошел к этому из второй позиции («Понимаю вас...»), выслушал бы, сформулировал, что он понял из рассказа клиента, и плавно перевел разговор в позицию норм и правил, то, скорее всего, клиент не среагировал бы эмоцией возмущения и агрессии.

Что делать, если собеседник находится в третьей позиции, а вам его как-то нужно перетащить во вторую? Когда человек находится в третьей позиции, что является для него ценностью? Он считает себя экспертом, и он может утверждать: «Я тут все понимаю!». Вы ему говорите: «Отлично, вот вы эксперт, кто, как не вы, знаете максимально все правила, нюансы и нормы, вот если бы вы занимались тем, чем занимаюсь я. Вот если бы вы занимались моим бизнесом, вот вы как эксперт, что бы вы делали в моем положении? Что бы вы делали в моей

ситуации?» То есть вы как бы ставите оппонента на место себя. Вот так вторая позиция «бьет» третью.

Примеров реализации такой стратегии много. К слову, сотрудники ГИБДД начинают общение с водителем сразу из третьей позиции. И очень часто многие начинают дискуссию с инспектором тоже из позиции встречной «Эксперта», т. е. с апелляцией к юридическим нормам. Если вы твердо уверены в своей правоте, то почему бы и не померяться глубиной освоения нюансов ПДД? Однако, если все же закон на стороне инспектора, то затевать дискуссию на поле, «родном» для оппонента, странно.

С одним из авторов этой статьи произошла такая история. Однажды, купив автомобиль и наслаждаясь новой мощностью, комфортом и управляемостью машины, ненароком он преступил правила дорожного движения и был тут же остановлен нарядом ДПС. Диалог начался примерно такими словами водителя: «Да, поймали. Да, возможно пренебрег осторожностью. Но ведь машина то какая! И всего четыре дня ей. А раньше вон на чем приходилось ездить, зато теперь — силица». Порозовели щеки у инспектора, втянулся в рассказ. По документам красавице и правда четыре дня. И мы уже говорим о новых машинах, о новых эмоциях от управления. И как-то, знаете, разошлись герои истории очень по-доброму: с устным предупреждением и заверениями о внимательности в будущем.

Что тут произошло? Водитель не спорил, наоборот, подчеркнул роль сотрудников ДПС как экспертов. И искренне поделился переживаниями, чем переместил их на уровне подсознательного восприятия на место владельца новой машины. Они вошли в его положение почти буквально!

Человек, знающий НЛП, сразу отметит тот самый румянец, как признак погружения в сопереживание.

На переговорных тренингах мы любим приводить примеры из жизни. Жизнь всегда богаче и разнообразнее, чем чисто деловой контекст. Поэтому перейти в бизнес-контекст из этого многообразия проще, конечно, чем в обратном направлении.

Про вторую позицию вашего оппонента говорить долго не будем, так как это означает, что вы можете достичь всех своих целей, не прилагая особых усилий. «Альтруист» отдаст вам все. Единственное, что может вас смущать, так это перспективы долгосрочных отношений с таким собеседником. Будучи один раз «обобранным до нитки», захочет ли он еще взаимодействовать с вами, хотя и сам этому способствовал, не отстаивая активно свои интересы?

Другие варианты перехода по позициям восприятия в зависимости от того, в какой позиции восприятия вы с вашим оппонентом находитесь в процессе переговоров, представлены в таблице (см. таблицу).

И для иллюстрации еще один пример. Мы с нашим клиентом в рамках индивидуального коучинга некоторое время вели переговоры о ценах с одним из его крупных заказчиков. Противоположная сторона находилась в жесткой первой позиции, показывая справку Госкомстата, где был прописан индекс роста потребительских цен, указывая в договор, где действительно цены за обслуживание нужно повышать.

Итак, одна из сторон, исходя из первой позиции утверждает: «Наше предприятие сейчас себе этого позволить не может». Другая сторона: «Но вот же, вот договор, вот справка

Госкомстата». Казалась бы тупиковая ситуация, но дальше мой клиент делает замечательный ход: «Коллеги, как вы считаете наше предприятие (достаточно крупное, с участием государства) будет существовать долго?». — «Долго», — отвечают оппоненты. «Наше предприятие будет существовать стабильно?». — «Да, конечно», — прозвучало очередное согласие. «В условиях всеобщей нестабильности», — говорим мы, — «важен ли постоянный клиент, который является стабильным источником дохода?». — «Да», — следует ответ.

Таким образом, мы заставили оппонента в жесткой позиции законника и эксперта увидеть, что он приобретет, если примет то, что ему предлагают. На какое-то время оппонент оказался в первой позиции, учел собственные интересы, что очень грамотно, но затем естественно перешел во вторую позицию и сказал: «Да, хорошо мы готовы учесть ваши интересы при условии, что вы никому об этом не расскажете». Мы говорим: «Ну, хорошо, давайте тогда подписывать». То есть стоимость обслуживания была слегка повышена, но не на столько, насколько предписывали справки Госкомстата. Зато обе стороны сохранили долгосрочные и весьма взаимовыгодные отношения.

Переговоры — процесс творческий, поэтому мы желаем вам проявлять настойчивость и гибкость, получая при этом удовольствие и достигая своих целей. Со своей стороны, мы готовы предоставить вам методологический и психологический аппарат переговорных технологий, основанных на самых современных российских разработках в области нейролингвистического программирования. **BB**

ПОЗИЦИИ ВОСПРИЯТИЯ		ЗАДАЧА	РЕЧЕВОЙ ШАБЛОН
ОН	Я		
1	2	Использование второй позиции для подстройки к собеседнику	Вам важно, для вас существенно... Вы сказали, что...
3	2	Указание на уникальность ситуации в противовес стандартным ситуациям, описанным в правилах, законах, нормах.	Дело даже не в том, что мы выполним требования закона, а в том, сумеете ли вы воспользоваться уникальностью данного случая. Что для вас важнее: правила или прибыль?
3	1	Перевод оппонента во вторую позицию	Да, правила таковы, но чтобы вы делали на моем месте?
1	3	Перевод оппонента в третью позицию	Да мы выяснили, что важно для вас, и теперь давайте посмотрим, что по этому поводу говорит деловая практика. Да я понимаю, что вам сейчас необходимо провести данную операцию, но вы же понимаете, что мы работаем на основе законодательства, и нас тоже проверяют.

СКРИПТЫ:

КАК УСИЛИТЬ СЕРВИС И ПРОДАЖИ С ПОМОЩЬЮ РЕЧЕВЫХ МОДУЛЕЙ

В новом году мы продолжаем нашу рубрику практических советов «Бизнес-хелп». Ее постоянный ведущий — директор тренинговой компании «Центр-Профи» Мария ШУШКОВА в этот раз разбирает проблему внедрения в работу отдела продаж так называемых скриптов — речевых модулей или сценариев взаимодействия с клиентами.



«Плотность рынка услуг и конкуренция вывели качество работы сотрудников нашей компании на достаточно высокий уровень. Мы неизменно проходим все необходимые сертификационные и квалификационные аттестации, отладили все важнейшие бизнес-процессы, используем новейшие технологии в области обслуживания печатающей техники. Сейчас меня интересует отлаживание бизнес-процессов в области сервиса и работы с клиентами. Вопрос: нужно ли прописывать специалистам подробные скрипты разговора с клиентами или достаточно общих инструкций и правил работы с клиентами?»

Комментарий эксперта.

В последнее время стало модным создание скриптов разговора с клиентами (иногда говорят «скрипты по продажам», иногда — «речевые модули»). Некоторые компании трактуют их как «волшебную таб-

с клиентом, начиная с момента первого приветствия и заканчивая выполнением определенного действия — того конкретного и измеримого результата, которым должен закончиться контакт с клиентом. К примеру, при розничной продаже — это собственно факт продажи (может быть еще и дополнение — в виде заполнения анкеты бонусной программы). При работе на выставке целевое действие может выражаться в заполнении анкеты и получении контактной информации. При «холодном» звонке целевым действием будет назначение встречи или «лид» — первичный интерес и проявленная потребность клиента, заполненная карточка клиента с заранее определенной информацией и т. д.

Если продажа товара или услуги не осуществляется за один телефонный звонок, то при составлении скрипта вся цепочка от знакомства до продажи разбивается на этапы. При этом окончанием каждого из этапов будет свое целевое действие, и для каждого этапа прописывается свой скрипт.

В компании могут быть разработаны различные виды скриптов: для назначения встречи, для обработки заявки с сайта, для проведения переговоров или маркетингового исследования. Нужно ли прописывать все возможные скрипты разговора с клиентами? Ответ на этот вопрос зависит от целого ряда факторов.

1. Как устроены бизнес-процессы в компании? Есть бизнес-процессы, где существует большой поток простых однотипных операций. А бывает, что продукт создается малыми партиями или в единичных экземплярах. Создание и внедрение скриптов не будет рентабельным там, где продукт рассчитан на очень узкую категорию людей, есть несколько

Хлесткие выражения, обижающие клиента, приходят на язык легко. А вот фразы, которые помогают конструктивно отвечать на возражения, снижать накал эмоций в конфликтной ситуации, да и просто поднимать настроение собеседнику — с этим обычно труднее.

Постановка задачи. Компания «Принт-сервис» была создана в 1998 году. На сегодняшний день в Вологде она занимает передовые позиции в области обслуживания печатающей техники (заправке картриджей и ремонту оргтехники) и успешно развивает такое направление бизнеса, как поставки компьютерной техники в регион.

Руководитель компании Сергей Морозов обратился к нам за рекомендациями по поддержанию сервиса работы с клиентами. Его вопрос звучит следующим образом:

«...», которая позволяет увеличить количество клиентов без улучшения самой системы продаж и обучения персонала. Встречается и противоположное мнение: скрипты — это зло, зомбирующее менеджеров и вызывающее раздражение у клиентов. Эта тема обрастает домыслами и мифами, за которыми сложно разглядеть суть явления.

Что же такое скрипты на самом деле, когда они необходимы, а когда можно обойтись и без них?

Скрипт — это заранее разработанный сценарий взаимодействия

десятков клиентов, готовых платить за эксклюзивный продукт.

Скрипт будет целесообразен только там, где есть поток контактов, и этот поток можно свести к ограниченному числу типичных ситуаций. Мы понимаем, что каждый клиент и каждая ситуация уникальны, но при этом все клиентские возражения на уровне практической работы с ними, как правило, можно свести к 5—7 типовым вариантам.

2. Каким опытом обслуживания или переговоров обладают специалисты компаний? Скрипт будет не только бесполезным, но и вредным, если у вас, к примеру, есть «мега-продавцы», «акулы продаж», у которых в голове за годы работы сформированы отработанные эффективные алгоритмы поведения в той или иной ситуации. В то же время начинающие специалисты часто сталкиваются с тем, что французы называют «лестничным красноречием». Это то самое чувство, когда вы вышли от клиента, провалив продажу, и тут за дверью, на лестнице к вам приходит масса удачных ответов и аргументов, которые хороши, но запоздали.

Другой момент: наши сотрудники все-таки живые люди. И они порой зависят от собственного настроения: хорошее настроение — ведут диалог «от души», плохое настроение — могут использовать хлесткие и непродуманные фразы, снижающие настрой клиента. И, как правило, лучше вместо беседы «от души» организовать разговор технологичный, предсказуемый и управляемый.



Скрипт для входящих звонков должен помочь сотрудникам компании организовать технологичный, предсказуемый и управляемый разговор с каждым обратившимся.

3. Что ожидают клиенты от сервиса? Есть бизнесы, где клиенты ожидают исключительно надежности. Например, в банковско-финансовом сегменте люди доверяют банку «свои кровные» или берут деньги в кредит и не хотят подвохов в виде скрытых комиссий, дополнительных условий и т. п. Надежность ассоциируется у людей, как правило, с уверенной и четко поставленной речью, неторопливостью, конкретными ответами на вопросы и отсутствием лишней информации.

Таким образом, скрипты разговора с клиентом разрабатывать все-таки нужно. Делать это самостоятельно или в сотрудничестве с профессионалом — ваш выбор, но абсолютно точно нужно учитывать несколько правил:

1. Важно, чтобы специалисты — все те, кто будет пользоваться

скриптом, — сами принимали участие в его создании, тогда они легче и охотнее принимают его внедрение.

2. Скрипт должен учитывать специфику вашего бизнеса.


3. Он должен быть гибким, чтобы специалист понимал, в какой момент он может отступить от него.

4. Текст скрипта должен быть эффективным, а именно снимать возражения клиентов, обладать призывом к действию, вызывать желание купить и при этом не быть навязчивым.

5. Скрипт необходимо протестировать, «довести до ума», прежде чем его внедрять.

6. Специалисты должны пройти соответствующее обучение. Это нужно для того, чтобы их речь звучала естественно и «по-человечески», а не как у роботов, читающих с листа (даже если они и в самом деле зачитывают текст).

7. Определитесь, насколько целесообразно связывать мотивацию ваших сотрудников с точным соблюдением скрипта. Для специалистов активных продаж это может быть излишним: для них скрипт — это скорее справочный инструмент, а критерии, по которым оценивается их работа, и так понятны и количественно измеримы. Но вот для тех, кто обрабатывает поток входящих звонков и обращений, неукоснительное соблюдение скрипта, возможно, имеет смысл сделать одним из существенных критериев в системе оплаты труда.

При соблюдении этих правил скрипт действительно усилит сервис и продажи. Пробуйте, внедряйте, ничего не бойтесь и получайте результаты! 

Экспресс-тест

Как определить, пришло ли время разработать и внедрить скрипты работы с клиентами? Выберите из следующего списка маркеры, отражающие ситуацию в вашем бизнесе:

1. Основной состав команды — это новые молодые специалисты, не имеющие опыта обслуживания клиентов либо опыта переговоров.

2. Основной состав команды — специалисты, хорошо знающие продукт, но не имеющие опыта продаж и переговоров.

3. Вы сейчас внедряете новый продукт (товар, услугу) и отслеживаете удовлетворенность клиентов этим продуктом, у персонала пока не сформирован навык работы с возражениями по новому продукту.

4. В переговорах с клиентом специалисты склонны к эмоциональным неконтролируемым реакциям. Это вызывает негатив клиентов, а у самих специалистов — стресс.

5. Специалисты делают достаточное количество звонков в день, но их результативность низкая: нет нужного количества организованных встреч в определенный промежуток времени либо объем продаж недостаточен.

Если вы видите проявление трех и более маркеров в вашем коллективе, то необходимость внедрения скриптов высока.

СЧАСТЬЕ ВОЗМОЖНО

ТЕКСТ: АННА КЛИМОВА, ПСИХОЛОГ.

Счастье нередко ассоциируется с чем-то, что неподвластно человеческой воле. Так ли это? Почему люди, столкнувшиеся с трудностями в жизни, продолжают оставаться счастливыми, а другим жизнь кажется невыносимо сложной, хотя для этого нет никаких видимых оснований? Возможно ли в принципе быть счастливее?

В конце 1990-х счастье стало предметом исследований в психологии, генетике, неврологии, экономике и социологии. Термин оказался для этих дисциплин не таким уж полезным. Чтобы избежать двусмысленности, в науке стали использовать в качестве более строгих следующие термины: *качество жизни* — уровень благосостояния, выраженный через объективные параметры нашей жизни; *субъективное благополучие* — субъективная оценка сочетания удовлетворенности жизнью и положительных эмоций; *психологическое благополучие* — полноценное психологическое функционирование (даже если в данный момент нет ощущения счастья), заключающееся в принятии себя, автономии, контроле над окружающей средой, позитивных отношениях, цели в жизни и личностном росте.

Живем плохо или думаем, что живем плохо?

Именно поэтому в основе всемирных опросов удовлетворенности жизнью лежит самооценка респондентов. В 2006 году Фонд новой экономики (NEF) ввел показатель для измерения счастья — Индекс планетного счастья. С 2006 по 2013 годы Россия по этому показателю со 172 места (из 181) переместилась на 114 место (из 151 исследованных государств). И это несмотря на то, что наша страна

входит в десятку мировых держав по уровню произведенного ВВП (уровень богатства, рассчитанный по паритету покупательной способности в 2012 году, был равен 6 из 10).

В чем же причина такого чрезвычайно низкого показателя? В соответствии с экономическими критериями уровня жизни мы в России живем не так плохо, однако мы плохо себя чувствуем. Россияне гораздо меньше довольны жизнью, чем жители других стран. Даже общемировая тенденция к увеличению продолжительности жизни нашу страну не затронула, уровень смертности неоправданно высок.

Николас Эберстадт, который последние 35 лет исследует причины усугубления сверхсмертности жителей Российской Федерации, связывает их с факторами психологического характера: душевным здоровьем, *отношением и подходом к жизни*. Еще одной причиной может быть иное понимание «счастья», сложившееся в нашей культуре. Русское «счастье» означает «хорошую долю», «участь», «судьбу», что подчеркивает фактор везения, стечения обстоятельств. В отличие от английского употребления слова happiness совместно с life satisfaction как нормы социального благополучия, в русском языке счастье — это отклонение от нормы (переполнен счастьем, светится от счастья). Поэтому наша национальная черта — стесняться

своего счастья, испытывать внутренний дискомфорт и неловкость, когда в мире так много страдающих людей, улыбаться и радоваться только значительному поводу («смех без причины — признак дурачины»).

Мифы о счастье vs научные данные

Житейские представления о счастье изобилуют мифами. Многочисленные научные исследования с помощью надежных измерителей счастья позволили наработать внушительную базу знаний, которые опровергают эти мифы и позволяют разобраться в том, что делает человека счастливым и может ли он сам сделать что-то для собственного счастья.

1. Счастье как нечто внешнее: объект, к которому нужно стремиться.

В современном обществе люди проживают свою жизнь, стараясь найти хорошую работу, друзей, создать семью, иметь материальные удовольствия, не задумываясь, в какой степени эти «культурные цели» стоят той жизни, которую они вынуждены вести, чтобы достичь их.

Поиски счастья во внешнем мире привели к открытию: счастье находится внутри нас. Это наше субъективное состояние ума, отражающее внутреннее отношение к собственной жизни. М. Аргайл подчеркивает, что намеренно искать счастье нельзя, оно должно прийти само, как «побочный продукт» поступков самого человека.

2. Счастье — наслаждения и яркие эмоции.

Исследования показывают — количество удовольствий и их острота не увеличивают уровень счастья. Развлечения — способ заполнить внутреннюю пустоту, вызванную отсутствием важной составляющей счастья: смысла. Полезнее стремиться к «устойчивым» формам счастья, осознавая разрушительный характер «вызывающих зависимость»



форм счастья (выпивка, постоянная смена партнеров, погоня за статусом и властью, просмотр телевизора, интернет и т. д.).

3. Настоящее счастье непрерывно и постоянно.

Уровни счастья весьма чувствительны к переменам и стадиям жизненного цикла, через которые проходит каждый из нас. Ни один человек не испытывает, не может и не должен испытывать одинакового счастья постоянно. Долговременному переживанию счастья способствует множество практик и выбранных траекторий жизни. Счастье — то, что мы делаем и как мы живем.

Различение видов счастья в зависимости от временного масштаба подразумевает еще и несколько слоев восприятия пережитого опыта: для дня — пользу и радость; для месяца (возможно года) — счастье; для более продолжительного времени — удовлетворенность.

4. Счастье — подарок судьбы.

Мартин Селигман доказал: после большинства событий в нашей жизни (значительных успехов или неудач) мы возвращаемся к генетически предопределенному уровню счастья, который остается относительно стабильным на протяжении жизни. Но это только 50%.

Мы уверены, что продвижение по службе, собственное жилье, больше денег, больше времени, кра-

до определенной точки, но не дальше («парадокс Истерлина»): увеличение дохода на 10% приводит к росту счастья на 0,02—0,04 пункта шкалы от 1 до 10. При определенном уровне благосостояния счастье перестает зависеть от финансов и определяется другими вещами. Одни люди, достигнув точки перелома, понимают это и переходят на траекторию жизни с основным названием «быть», а другие так и продолжают с упорством, достойным лучшего применения, стремиться к «иметь».

6. «Черно-белый» подход.

Категоричность — еще одна из фундаментальных ошибок нашего отношения к счастью. Правда же в том, что всегда есть градация. Думая о счастье, мы смешиваем опыт, который переживаем в настоящем, и воспоминания о том, что пережили.

Как научиться счастью?

Обобщение результатов современных научных данных позволяет выделить несколько надежных стратегий, повышающих качество и удовлетворенность жизнью.

- Культивируйте в себе оптимизм. Если же пессимизм — ваша черта характера, используйте его как рецепт для жизнерадостности: умеренные ожидания и трезвые прогнозы могут обернуться приятными сюрпризами. Подражайте энергичному стилю счастливых людей,

взаимоотношений, стройте новые, помогайте окружающим, умеете прощать.

- Ищите решение проблемы, наращивайте свой арсенал способов решения задач.

- Разнообразьте свою жизнь. Смакуйте все, что доставляет радость, включая как можно больше органов чувств. Разрешите себе видеть, слышать, обонять, чувствовать вкус, ощущать. Ищите, усиливайте, продлевайте все то, что доставляет вам радость.

- Действуйте без лишней суеты, не торопясь, проживая все детали настоящего. Найдите баланс между временем для себя и для других, тратьте его на то, что имеет значение для вас.

- Стремитесь к осмысленным целям. Отдавайте предпочтение тому, что имеет значение, а не тому, что престижно или материально выгодно. Прекратите заниматься тем, что не приносит удовольствие и получайте удовольствие от того, чем занимаетесь.

- Заботьтесь о своем теле. Физическая активность, прогулки, танцы способствуют выделению эндорфинов, которые поднимут ваше настроение. Регулярная медитация развивает левую префронтальную часть коры головного мозга, где сосредоточены позитивные эмоции. Уделите достаточное время движению и сну.

- Исследование 15 тыс. человек показало, что удовлетворенность жизнью связана с чувством юмора. Развивайте его, коллекционируя забавные воспоминания, замечая смешное в повседневной жизни, ребенка во взрослом, смеясь над собой. Это защищает от разрушительных эмоций и усиливает положительные.

Несмотря на очевидность этих стратегий, возникает вопрос: как эффективно встроить их в свою повседневную жизнь? Ответ: разнообразить используемые приемы, применять те, которые соответствуют вашей индивидуальности. Каждая стратегия включает эффект цепной реакции. И дает результат, пока вы работаете над собой и над совершенствованием своего эмоционального благополучия.

Счастье, как теперь известно науке, зависит в большей степени не от внешних обстоятельств, а от того, как мы строим свою жизнь. Оно создается многими инструментами, но ни одного из них по отдельности не достаточно. **BB**

Научные исследования показывают, что субъективные ощущения и оценка качества жизни не менее важны, чем объективные характеристики благополучия.

сивая фигура, здоровье, переезд — принесут долгожданное ощущение благополучия. Конечно же, на наше счастье влияют внешние жизненные обстоятельства (социально-демографические факторы, среда, окружение, социальный слой, климат). Однако, это всего лишь около 10%.

Хорошая новость: на 40% счастье — это результат сознательных, намеренных и требующих усилий действий, которые человек может выбрать для себя. Счастье может быть синтезировано, выработано нами самими. Оно зависит от нас самих гораздо больше, чем мы привыкли считать.

5. Деньги приносят счастье.

Такой устойчивый миф существует, потому что эта зависимость действительно есть. Однако счастье растет вместе с доходом

ведите себя как счастливый человек. Оптимизм — естественная самозащита разума от депрессии.

- Примите вещи, которые вы сейчас не можете изменить. Найдите способ быть счастливым с тем, что имеете.

- Благодарите окружающих людей, выражайте свою признательность в новых формах. Воздерживайтесь от сравнения себя с другими и неконструктивных мыслей. Делайте разнообразные добрые дела. Это повышает удовлетворенность вашей жизнью, потому что фокус внимания человека начинает смещаться на хорошие вещи.

- Общайтесь (Эд Динер доказал, что люди с прочными социальными связями, как правило, больше довольны жизнью). Вкладывайтесь в развитие стабильных долгосрочных

КАК НЕ ОШИБИТЬСЯ ПРИ НАЙМЕ

ТЕКСТ: НАТАЛЬЯ ДРОБЯЗКО

В наше время ни для кого не секрет, что эффективные и мотивированные сотрудники, обладающие необходимым набором профессиональных компетенций, во многом определяют успех бизнеса. В мире, где любое бизнес-достижение тотчас подхватывается и тиражируется конкурентами, побеждает тот, у кого лучше команда. Поэтому и вопрос приема на работу действительно «нужных» специалистов актуален как никогда.

В совместной книге одного из самых востребованных бизнес-консультантов и экспертов по управлению персоналом Патрика Валтена и эксперта-практика с двадцатилетним опытом работы в области антикризисного управления Алексея Фатеева рассматривается ключевой вопрос для любой организации — как выбрать самых результативных сотрудников и избежать огромных финансовых потерь, связанных с ошибками при найме, в том числе и в условиях кризиса. Адресаты этой книги — не только сотрудники HR-служб и рекрутеры, но — в первую очередь — руководители всех рангов, которые предпочитают самостоятельно заниматься наймом рабочего персонала.

В доступной форме авторы рассказывают о том, почему предпринимателям необходимо сначала научиться нанимать людей самим и только потом доверять эту функцию кому-то другому, показывают, как правильно составить объявление о вакантной должности и превратить его в реально работающий




инструмент по поиску «правильных» кандидатов, знакомят с принципами чтения и оценки резюме, а также с техникой проведения собеседования в два этапа и способами наиболее точной оценки психологических качеств будущего сотрудника.

Не последнее место в книге занимают и советы по кадровому планированию и обеспечению успешной адаптации новых работников. Благодаря данным рекомендациям

отобранные в результате сложной процедуры найма кандидаты станут надежными сотрудниками после завершения испытательного срока.

Все методики, описанные Валтеном и Фатеевым, выдержали испытание практикой и показали свою эффективность на предприятиях, работающих в различных отраслях промышленности и сферы обслуживания. Множество примеров из жизни не только облегчит восприятие материала, но и позволит читателю создать собственную оптимальную систему подбора и оценки персонала.

Валтен П., Фатеев А. Найм без ошибок. Настольная книга для собственников и руководителей / Лит. и техн. ред. А. Мальцев. — М.: Изд-во «Перо», 2014. — 247 с.

Приобрести книгу можно на тренингах «Высшей лиги управления» (www.vlu.su) или в редакции журнала «Бизнес и Власть», тел.: (8172) 708-717. 

Советы от авторов «Найма без ошибок»

- Никогда не ограничивайтесь только одним собеседованием в процесс подбора кадров. Прежде чем вы сможете быть уверены в оптимальном выборе кандидата, необходимо проанализировать слишком много переменных.
- Придерживайтесь одного формата первого собеседования для ВСЕХ кандидатов. Это позволит вам объективно оценивать и сравнивать всех соискателей по одним и тем же параметрам, и отбирать лучших.
- Подготовьте проблемы и смоделированные ситуации до начала первого собеседования. Никогда не начинайте собеседования без должной подготовки соответствующей конкретной вакансии.
- Учитесь сначала наблюдать, а потом слушать. Никогда не помогайте кандидату отвечать на вопросы. Поскольку часто наиболее важный критерий оценки — это реакция на вопрос, а не просто ответ.

НА СТРАЖЕ ВАШИХ ИНТЕРЕСОВ

ТЕКСТ: НИКОЛАЙ ШАЛАЕВСКИЙ, ФОТО: ВИТАЛИЙ АНТОНОВ

С каждым годом количество заключенных договоров страхования имущественных интересов предпринимателей растет. Размер страховых выплат повышается. Тем временем страховые компании все чаще стараются избежать выплаты установленного возмещения путем признания договора страхования недействительным.



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

Зачастую страховые компании стараются отсрочить или вовсе избежать выплаты страхового возмещения путем оспаривания договора страхования, для чего существует значительное количество законодательно установленных оснований.

Одним из таких оснований, позволяющих признать договор недействительным, является сообщение предпринимателем страховщику при заключении договора заведомо ложных сведений об обстоятельствах, имеющих существенное значение для определения вероятности наступления страхового случая и размера возможных убытков от его наступления (страхового риска). Существенными признаются во всяком случае обстоятельства, определенно оговоренные страховщиком в стандартной форме страхового полиса или в его письменном запросе.

При признании договоров страхования недействительными страховщики в качестве основания могут указать, что страхователь при заключении договора сообщил ложные сведения, например, в заявлении

на страхование (являющемся, кстати, неотъемлемой частью договора), отметил, что охрана застрахованного предприятия осуществляется силами страхователя, а в действительности — иной организацией по договору. Или что все помещения оборудованы пожарной сигнализацией, а в действительности оборудована только часть из них и т. д.

Страховые компании просят суд признать договор недействительным, ссылаясь на п. 3 ст. 944 ГК РФ, тем самым отказать предпринимателю в выплате, достигающей десятки и сотни миллионов рублей. На практике часто случается, что одна неверно поставленная страхователем галочка может послужить причиной отказа в выплате.

Как защитить себя добросовестному предпринимателю и доказать, что намерений на сообщение заведомо ложных сведений он не имел?

Прежде всего, следует учесть, что обязательным условием применения правил п. 3 ст. 944 ГК РФ является наличие следующих условий:

- страхователю в момент заключения договора и сообщения им известных ему сведений должно быть известно о том, что данные сведения не соответствуют действительности;
- страхователь при заключении договора страхования должен иметь прямой умысел на сообщение несоответствующих действительности сведений.

Сам по себе факт непреднамеренного введения в заблуждение страхователем страховщика об обстоятельствах, относящихся к страховому риску, не может служить основанием для признания договора недействительным. Кроме того, представленные сведения должны быть не просто неверными, но и заведомо ложными. Страхователь должен ясно сознавать, что эти сведения не соответствуют действительности, иметь

противоправную цель, а также умысел ввести в заблуждение страховщика.

Не стоит забывать, что страховая компания вправе провести проверку обстоятельств, связанных со страховым риском. Бремя истребования и сбора информации о риске лежит на страховщике. Ведь страховщик — это лицо, осуществляющее профессиональную деятельность на рынке страховых услуг, и вследствие этого он должен быть более сведущим в определении факторов риска. И если страховщик не выяснил обстоятельств, влияющих на степень риска, то согласно пункту 2 статьи 944 ГК РФ, он не может требовать признания недействительным договора страхования как сделки, совершенной под влиянием обмана.

Таким образом, вручение страхового полиса страховщиком, а также отсутствие претензий по существу представленных страхователем во время заключения договора сведений до момента наступления страхового случая следует расценивать как фактическое подтверждение согласия страховой компании с достаточностью и достоверностью представленных страхователем сведений.

Кроме того, в соответствии с ч. 1 ст. 65 АПК РФ каждое лицо, участвующее в деле, должно доказать обстоятельства, на которые оно ссылается как на основание своих требований и возражений. Обязанность доказывания наличия умысла страхователя при сообщении страховщику заведомо ложных сведений лежит на страховщике, обратившемся в суд с иском о признании сделки недействительной.

Будьте внимательны, заключая договор страхования, ознакомьтесь с каждым пунктом, задавайте вопросы, если вам что-то непонятно. Ваша бдительность стоит на защите ваших интересов лучше любого юриста! **P**

ФОНДОВЫЙ РЫНОК 2015 ГОДА: НА ЧЕМ МОЖНО ЗАРАБОТАТЬ?

ТЕКСТ: АНТОН КАРХОВ, ИСПОЛНИТЕЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР ООО «ФИНАМ-ВОЛОГДА»

За последние несколько месяцев как экономический, так и политический фон в стране изменился до неузнаваемости. На финансовых площадках турбулентность. Но, невзирая на все новые и новые риски, в такие периоды можно неплохо заработать: как говорится, кризис — это или опасность, или благоприятная возможность, это как посмотреть.



На данный момент большинство частных инвесторов не ассоциируют фондовый рынок с собственными доходами. А он тем временем не стоит на месте, динамично развивается и может предложить многое. Причем как консервативным игрокам, не склонным к риску в принципе, так и тем, кто присматривается к рынку акций и ожидает от своих вложений двукратной отдачи.

Куда можно вложить?

На данный момент предпринимателям дает прекрасные возможности рынок облигаций. Государственные и корпоративные рублевые бумаги можно купить дешевле номинала процентов на 10-20 и еще иметь купонную доходность 15-20% годовых. При этом риски сопоставимы с депозитами в госбанках, то есть приближаются к нулю.

Еще интересней для инвесторов выглядят еврооблигации — ценные бумаги российских эмитентов, имеющие гарантированную доходность, выпускаемые в валюте и предназначенные в первую очередь для иностранных инвесторов. В свое время брокерская компания ФИНАМ в числе первых предложила доступ к этим инструментам. При покупке евробондов главный козырь инвестора — это то, что они номинированы в долларах или в евро, и соответственно, защищены от обесценения рубля.

Еврооблигации ряда крупнейших компаний также предлагают купонную доходность 13-16%, но в валюте. Наличие таких возможностей отодвигает на второй план просто покупку доллара или валютный депозит. Тут, конечно, стоит сказать, что минимальный лот по еврооблигациям составляет 10 тыс. долл., но в ближайщие месяцы будет снижен до 1 тыс. долларов.

Индивидуальный инвестиционный счет: инструкция к применению

С 2015 года появился новый тип брокерского счета — ИСС. Его суть — в льготном налогообложении. На вложенные деньги государство выплачивает 13% дополнительно, т.е. помимо ваших доходов от инвестиционной деятельности. Правда, делает оно это при условии, что вы предъявили декларацию с «белой заработной платой». Подобные счета запущены с начала 2014 года в Японии, и там за год их открыли 6 млн человек. С такого инвестиционного счета можно покупать акции, облигации, валюту, но эта игра — в долгую: «подарок» от государства сохраняется, если деньги не вывести со счета три и более трех лет.

Голубые фишки: 12 лидеров роста (с 1 ноября 2014 года по 1 февраля 2015 года)

Инструмент	Цена	Изм. цены, %
1 Алроса	78,49	+105,15
2 Русал	472,3	+99,28
3 Polymetal	638,0	+81,77
4 Акрон	2 378	+78,93
5 ВТБ	0,06894	+73,09
6 ФосАгро	2 291	+68,46
7 НЛМК	91,995	+67,63
8 Верхнесалд (ВСМПО АВИСМА)	10 200	+52,92
9 Башнефть	1 238	+51,90
10 ГМКНорник	11 610	+50,99
11 Транснефть	141 900	+50,33
12 Северсталь	642,35	+44,25

Рынок акций: помог слабеющий рубль

Ожидания инфляции и растущий доллар делают свое дело: фондовый рынок вспомнил, что есть не только «боковик», но и движения вверх. Не радуют только бумаги энергетических компаний и компаний с собственными проблемами. Сейчас интересный период, потому что среднесрочные инвесторы могут вкладываться под дивиденды, а у компаний, ориентированных на экспорт, спрогнозировать рост прибыли и выручки несложно. Наиболее интересными в плане дивидендов обещают быть акции «Башнефти», «Акрона», «Татнефти» и «Норникеля». В них возможны выплаты до 12% на акцию. **P**



26 марта 2015 года

СЕМИНАР

**Тема: Индивидуальные инвестиционные счета —
как получить от государства бонус 13%.**

Изменения в законодательстве, вступившие в силу с 1 января 2015 года, дают гражданам России новый инструмент для сбережения, накопления и заработка.

Индивидуальный инвестиционный счет (ИИС) — это возврат налогов на счета, открытые у брокера или в управляющей компании. ИИС может быть комбинацией банковского депозита и ценных бумаг. Подробнее об этом инструменте — на семинаре, организаторами которого выступили АО «ФИНАМ» и ОАО «Московская Биржа ММВБ-РТС». Ведущий: сотрудник Московской биржи.

Узнайте, как заработать на ИИС, у самой биржи!

Место: г. Вологда, ул. Мира, д. 1, Многофункциональный центр.

Время: с 19.00 до 21.00. Контакты: +7 (8172) 562-563, 561-061

Предварительная регистрация обязательна.



**МОСКОВСКАЯ
БИРЖА**



ФИНАМ

Инвестиционная компания



АНТИКРИЗИСНЫЙ МАРКЕТИНГ

ТЕКСТ: ЕКАТЕРИНА ИВОВИЧ, ЭКСПЕРТ ПО МАРКЕТИНГУ, ДИРЕКТОР ПО СТРАТЕГИЧЕСКОМУ ПЛАНИРОВАНИЮ И СПЕЦИАЛЬНЫМ ПРОЕКТАМ АГЕНТСТВА UNITE

Этот год для рекламной индустрии начался бурными обсуждениями прогнозов на текущий год в связи с частичным пересмотром стратегии клиентов. Кто-то сокращает бюджеты на маркетинг, а кто-то наоборот их увеличивает, подчеркивая собственную устойчивость и лидерство. И хотя этот год лучше всего описывается словом «неопределенность», потребность в продвижении собственного товара или услуги не пропала, а наоборот стала еще насущнее.

Мы проанализировали глобальные тренды и макроэкономическую ситуацию России, чтобы выйти на картину происходящего, подобрать актуальные инструменты продвижения товаров и услуг.

Макротренды

Международное агентство JWT в конце 2014 года выпустило презентацию о трендах в жизни людей, касающихся их поведения и спроса. В частности, в ней делаются следующие выводы:

1. Рациональное потребление. Люди по всему миру хотят, чтобы

стоимость товара была справедливой, а товар более низкого сегмента обладал бы качеством высокого.

2. Новый критерий выбора и покупки — натуральность. Происходит удлинение жизни людей, старение населения и увеличение активного долголетия (что актуально и для России). К 2050 году ВОЗ прогнозирует доминирование возрастной группы лиц, старше 65 лет, над теми, кому не исполнилось 14. Растет осознанность по отношению к собственному здоровью, и красота начинает быть неразрывно с ним связана. Появляются необычные продукты, как то соки

В чем заключается сегодня потенциал маркетинга?



Как работает сокращение издержек?

Поспешное и зачастую хаотичное сокращение издержек

Сотрудники начинают принимать решения, исходя из логики минимизации

Организация начинает стремиться к заниженным целям

Неэффективные процессы

Низкое качество продукта

Уменьшение удовлетворенности покупателей

Пессимизм в настроении сотрудников организации

Факт	Потенциал
В кризис потребители переключаются на товары-заменители; отказываются от покупки там, где можно отказаться.	Все товары рынка можно разделить минимум на две категории — базовые и для удовольствия. Все, что базовое — останется до самого конца. Остальное рано или поздно попадет «под нож». В какой зоне ваш товар? Возможно, стоит сфокусироваться только на поддержке тех, в которых есть крепкая базовая потребность?
Эмоциональная эйфория шопинга, характерная для постсоветского времени, прошла. Многие граждане уже купили все, что хотели.	С кризисом или без, основная задача маркетологов — объяснить, почему этот товар лучше остальных. Требуются новые идеи, как оставаться услышанным.
Времена простых решений с легкой отдачей закончились.	Наличие денег и возможность купить показы вашего бренда покупателю, расслабляет. Да, это дает эффект, но зачастую ограничивает поиск новых возможностей продвижения. Не надо приравнивать маркетинг к рекламе.
Подсчет эффективности и значимость финансового результата.	Исследовательские компании говорят о повышенном спросе на услуги, развиваются мысли на тему оценки вложенных в маркетинг денег, а к «мозговым штурмам» подключаются финансовые директора.
Актуальность креативности. С одной стороны, требуется анализ и меньше безумство идей, с другой — в стране недостаток реально свежих концепций.	Недавно Россия попала в Топ-20 самых больших рынков рекламы мира, при этом не войдя в рейтинг Топ-25 креативности стран. Свежая идея всегда выстреливает, цепляет внимание. Зачастую сложный анализ и закапывание в цифрах дает обратный эффект. Необходимо искать баланс, помня о легкости и простоте.
Меняются каналы продвижения.	Компании ищут недорогие альтернативы массовой рекламе, растет спрос на ко-промо и CRM (компьютерные программы по управлению взаимоотношениями с клиентами).
Увеличение фокуса на нужды клиентов.	Маркетинг включает в себя продвижение персонализированного свойства, когда мы начинаем работать с конечными покупателями, исходя из их нужд. Первое условие знакомства — это создание базы данных, далее — сегментирование и работа с целевыми группами, далее — персональные предложения и удержание.
Если где-то происходит снижение спроса, то в другом месте появляется рост. Закон сохранения энергии.	Если не будет куплен новый мобильный телефон, то будет расти спрос на новый чехол для старого. А отсутствие денег на отпуск увеличит траты на походы в кино.
Нет необходимости в росте, есть необходимость в отдаче бизнеса и уникальности продукта.	Темпы жизни приучили нас хотеть больше, чем у нас есть. Маркетинг в кризис не обязан удваивать результаты, а оптимизировать маржинальность новыми способами.

с экстрактом древесного угля и капусты, замена вредных напитков офисных работников (кофе) на бульон и т.д.

3. Спрос и потребность становятся сложными. Несмотря на функциональность в выборе многих товаров, люди продолжают стремиться к «хлебу и зрелищам». Их необходимо удивлять, чтобы остаться интересным. Так, становится популярным продавать товары необычным образом, приглашать к участию в бизнесе известных артистов, делать продукты более персонализированными, превращать обычные места общественного назначения в необычные инсталляции (для увеличения доходности).

4. Мультиканальность.

С появлением планшетов и смартфонов модель поведения людей по отношению к покупкам сильно изменилась. Теперь мы ищем информацию о товаре на телефоне, начинаем выбор на компьютере,

а заканчиваем оплату на планшете. Это означает, что даже самый традиционный бизнес начинает задумываться о грамотном присутствии в Сети, а граница между цифровым и «обычным» пространством стирается.

Российский потребитель

Глобальные тренды актуальны для российской реальности примерно на 80%. Дело лишь в том, насколько массовы и радикальны изменения на рынках, с ними связанные.

Благодаря исследованию, проведенному в прошлый кризис агентством Profi Online Research, мы можем сделать предположение, как изменится ситуация со спросом в ближайший год-два.

Рациональность выбора, а точнее экономия, включается постепенно. Первым делом люди меняют не предпочтения по брендам, а места покупок. Далее уменьшают объем

закупки и разнообразие покупаемых товаров. И только в третью очередь покупатели рассматривают в качестве альтернативы более дешевые заменители.

Для людей шопинг перестает быть удовольствием, импульсных покупок будет меньше, возникает прагматичность и краткосрочность планирования, более тщательное обдумывание собственных затрат. При этом от снижения спроса в наименьшей степени пострадают продукты, бензин и связь, а вот путешествия и товары длительного использования — прежде всего.

Как быть с маркетингом?

Маркетинг остается актуальным с точки зрения возможности стать светом во тьме. Кризис представляет собой неопределенность, смуту. Люди готовы идти за тем, кто зажигает им свет; в свою очередь, полный уход из продвижения товара означает

приобщение к тотальной темноте и освобождает место другим (см. *врез*).

Разговоры про кризис — всегда про выход из зоны комфорта, вряд ли про крайности и резкую смену стратегий. Логика наших покупателей показывает, что никто из нас не готов к сильным изменениям. Учет мировых трендов, лучшее понимание своих клиентов, инновации в маркетинге и гибкая работа с продуктом позволит зажечь свет в сердцах покупателей, а также избавит от всего ненужного и сложного, что в все равно не принесло бы никакого результата. **65**



Наша справка

Екатерина Ивович более десяти лет работает в маркетинге, ведет более 50 проектов ежегодно. Ключевая компетенция: продвижение товаров, услуг, сайтов (от разработки идеи до реализации).

Обладатель международной рекламной премии The Globes 2014, автор более 20 тематических публикаций, разработчик тренингов по обзору BTL-инструментов и оценке эффективности в рекламе, консультант по инсайтам российского рынка в международной компании TextAppeal, магистр стратегического менеджмента, преподаватель курса «Немейдиные коммуникации» в Высшей школе экономики (НИУ-ВШЭ).

Наталья НЕСТЕРОВА, издатель журнала «Бизнес и Власть»:

— Работая в сфере маркетинга и рекламы уже более десяти лет, я пришла к выводу, что вне зависимости от того, кризис на дворе или нет, нужно следовать нескольким простым правилам:

1. Не надо стремиться быть первыми, нужно стремиться быть уникальными для своих клиентов. Главная и худшая ошибка — копирование действий конкурентов.

2. Нельзя быть хорошими для всех клиентов. Сделать счастливым каждого покупателя невозможно, а это значит надо определиться, что компания точно никогда не будет делать.

3. Действия компании должны быть успешны на каждом этапе создания продукта. То есть нельзя заниматься только продуктом, не обращая внимания на сервис или доставку.

4. Стратегия должна быть постоянной. Не надо метаться, в надежде получить прибыль прямо сейчас и постоянно идти на поводу у потребителей. Лучше придерживаться долгосрочной стратегии. Пусть придется отдать нескольких клиентов конкурентам и потерять немного прибыли, но в будущем обеспечить бизнесу стабильный доход.

5. Нужно продолжать работать, как будто кризиса нет. Предприниматели вновь начинают сокращать издержки, хотя 2008—2009 годы показали, что этим ничего не добиться. На мой взгляд, в период кризиса нужно использовать те же маркетинговые инструменты, что и в период роста, и стараться быть активнее конкурентов. Некоторые владельцы бизнеса говорят, что в кризис надо применять какие-то нестандартные методы. На мой взгляд, их надо применять сразу, как вы о них узнали, не дожидаясь кризиса.



Евгений ПИТОЛИН, директор регионального представительства ЗАО «Лаборатория Касперского» в СЗФО:

— Кризис — вещь весьма условная, и разумеется, позволяет не только поспать голову пеплом, но и расставлять все точки над *i* в вопросах качества работы, в том числе и собственной. Мне часто задают вопрос: чем вы лучше конкурентов, почему нужно работать именно с вашей компанией? В ответ на это я всегда говорю, что истинный путь к лидерству — не быть лучше конкурентов, а быть завтра лучше себя самого вчера или сегодня. Только в постоянной работе над собой, повышении планки качественных и ярких маркетинговых событий.

В этом году мы делаем особый упор на контакты, полученные в рамках наших мероприятий — не просто «отработать» их, а отработать в течение 24 часов. Не просто выслать письмо с предложением, а обязательно добиться пилотного тестирования. Не просто получить клиента, а повысить уровень грамотности сотрудников организации в области информационной безопасности.

Кроме того, все наши инвестиции в маркетинг будут тщательно изучаться на предмет повышенной эффективности и качественной лидогенерации (поиска и привлечения потенциальных клиентов — прим.ред.). Мы не планируем сокращать затраты на нашу деятельность в регионе, но каждый шаг будет еще более подробно исследован и проанализирован.





У таких талантов, как Ульяна Сергеенко, есть все шансы реализовать свой потенциал на 100%.

ВКЛЮЧАЕМ «ПЛАН Б»

ТЕКСТ: ОЛЬГА КУЗНЕЦОВА

Кризис... Мы, гламурные модницы, беспокоимся о том, сможем ли в следующем сезоне обновить свой гардероб, и с большей бережливостью начинаем относиться к нашим любимым вещичкам. Конечно, все дело в курсе рубля. Из-за резко обвалившейся национальной валюты и без того дорогие люксовые вещи стали еще дороже. Но в январе обнаружилась удивительная тенденция.

Приехав в очередной раз из Европы, я первым делом с любопытством прогулялась по самым дорогим московским точкам: «Крокус сити молл», «Времена года» и «Вегас». И с удивлением заметила, что цены на брендовую и авторскую одежду сегмента «люкс» ниже, чем в Европе! Например, пальто «Армани» в Германии со скидкой стоит 650—800 евро (т. е. от 50 тыс. рублей). И такое же пальто в Москве — 40—45 тыс. рублей. Еще и торговаться можно.

В Вологодской области в начале года та же ситуация. Мои любимые бутики в Вологде и Череповце предлагают хорошую, качественную одежду по очень низким ценам относительно курса валюты.

Сам собой напрашивается вопрос: что произойдет, когда закончится

одежда, закупленная по старым ценам, и хозяева магазинов поедут за новыми коллекциями? Какие цены будут стоять на бирках, если уже сейчас с учетом курса евро магазин Zaga можно назвать люксовым?

«Должно пройти время, чтобы потребитель привык к новому весу рубля. Весна обещает быть скучной: рекордов продаж никто не поставит», — прогнозирует Александр Шумский, исполнительный президент Российской палаты моды.

Шумский уверен: скоро скидок вне периодов распродаж не будет вообще. Однако в этом есть и свой плюс — никто не будет закладывать дисконт в изначальную стоимость.

Ну, а я считаю, что пора включать «План Б»: нынешняя ситуация должна сыграть на руку

отечественным модельерам и производителям. В этом сезоне профессионалы мира моды с удивлением обнаружили, что практически все российские байеры проигнорировали «Неделю Высокой моды». Что это значит? Только то, что российский гламур наконец-то обратит внимание на отечественных дизайнеров!

Не зря же критики модных изданий с восторгом скандировали: «Русские идут!», а показы Ульяны Сергеенко (одной из самых известных русских модельеров в Европе) вызывали не меньший ажиотаж, чем шоу Dior.

И ничего, что за последние 20 лет российский гламур переживает уже третий кризис. Я уверена: с нашим потенциалом талантов в сфере модного дизайна и этот обязательно переживем. **BB**

В новом, 2015 году мы запускаем серию статей, посвященных мужской моде и стилю. Так повелось, что даже состоявшиеся в жизни мужчины доверяют выбор тех или иных предметов гардероба своим женам или матерям, полагая, что те лучше «прочувствуют» стиль и качество одежды, тем самым освободив их от утомительного хождения по магазинам. Однако настало время поговорить о мужском стиле серьезно, не делегируя решение этого вопроса кому бы то ни было. Как правильно подбирать и покупать одежду? Что стильно, а что нет? Почему так важны аксессуары? Советы, рекомендации, тренды и комментарии — все это и многое другое в совместном проекте журнала «Бизнес и Власть» и салона-магазина «Волекс».

КАК DANDY ЛОНДОНСКИЙ

ЧТО ОЗНАЧАЕТ ИНТЕЛЛИГЕНТНОСТЬ В ОДЕЖДЕ

ТЕКСТ: АЛЕКСАНДР НЕСТЕРОВ

Как произвести впечатление — будь то широкая аудитория во время публичного выступления, переговоры с деловыми партнерами или светская беседа с представительницей прекрасного пола? Продуманная манера держаться, специальные речевые обороты, жесты и интонация — все это, конечно, имеет важное значение, но первостепенную роль в достижении поставленной цели всегда будет играть внешний вид.

Согласитесь, что неаккуратно одетый человек, вне зависимости от того, что он говорит или делает, может легко вызвать к себе неприятие окружающих, как осознанное, так и бессознательное.

Костюм

Хороший пиджак — это не самый модный пиджак, а только тот, что удачно на вас смотрится. Ширина лацканов должна подбираться по пропорциям лица и плеч. Брюки также должны быть и не узкими, и не широкими, а их длина должна быть такой, чтобы образовывать всего один залом. Впрочем, однозначных советов по длине пиджака и брюк давать все же не будем — тут многое зависит от фасона. Так, нижний край традиционного пиджака обычно находится на уровне костяшек опущенной руки, в то время как современные укороченные модели могут доходить лишь до запястья. В любом случае после покупки костюма не лишним будет отправиться к портному, чтобы подогнать его исключительно под себя — ведь только хорошо скроенный и подогнанный по фигуре костюм будет подчеркивать представительность и подтянутость своего обладателя.

Строгий деловой костюм предполагает однотонность пиджака и брюк — светлые тона предпочтительны в теплое время года, темные — в холодное. Не стоит надевать пиджак от костюма с джинсами или брюками другого цвета. Правда, в последнее время офисный стиль допускает сочетание одиночного пиджака-блейзера и брюк. Такие пиджаки обычно более

свободного кроя, шьются из фактурных тканей, а благодаря тому, что они более удобны и комфортны, то могут носиться как в течение рабочего дня, так и вечером.

Например, отличным предложением вариантов делового и офисного стиля является марка Tombolini (tombolini.it).

Аксессуары

Не нужно экономить на аксессуарах. Это те детали, которые многое могут сказать о вас внимательному собеседнику. Поэтому они должны быть безупречны. Прочный и эластичный ремень из хорошей кожи и лаконично оформленной застёжки. Бумажник, символизирующий ту же строгость, солидность и лаконизм. Кожаная сумка (современная альтернатива портфелю), прочная и удобная — такая подойдет и для деловой поездки, и для ежедневных походов на работу. Обращайте внимание на бренд — некоторые галантерейные марки веками зарабатывали свою репутацию, поэтому уже одно их имя может считаться знаком высочайшего качества. Примером хорошего стиля являются такие бренды, как Boldrini и Orciani.

Обувь

Одним из главных аксессуаров, подчеркивающих интеллигентность и аккуратность в имидже успешного человека, является обувь. Одна из наиболее типичных ошибок многих мужчин — смешивание формальной, строгой обуви с обувью для повседневной носки. Вот несколько общих правил:

- Кожаная подошва всегда формальнее резиновой. Рифленая подошва — самая неформальная.
- Гладкая кожа формальнее текстурированной, которая в свою очередь более формальна, чем замша.
- Ботинки — более повседневная обувь, нежели туфли.
- Жесткая форма — признак более строгого стиля, в отличие от мягких ботинок.

И помните: обувь может быть выполнена в любом стиле, однако очень важно, чтобы она была качественной и служила долго, сохраняла бы тепло и сухость в сырое время года и прекрасно выглядела. Так, образцом непревзойденного качества является марка Barrett (www.barrett.it).

Следите за собой

Уход за собой является неотъемлемой частью жизни каждого мужчины. Особенно важно хорошо выглядеть деловому человеку, причем всегда, будь то на работе или на отдыхе. Чистые и уложенные волосы, аккуратно постриженная растительность на лице (если есть), ухоженные ногти, отглаженная одежда, начищенные ботинки, тонкий аромат духов, загорелая здоровая кожа и лучезарная улыбка — вот универсальные составляющие образа человека, вызывающего доверие в любой компании и в любой ситуации.

Продавцы-консультанты салона-магазина «Волекс» всегда готовы оказать необходимую помощь по подбору одежды и аксессуаров европейского уровня. P



The feet...

The fit:



С 1995 ГОДА

ЦУМ, 3 этаж

instagram vorex_vlogda, vk.com/vorexvologda

ПОЭТОМ МОЖЕШЬ ТЫ НЕ БЫТЬ?

ТЕКСТ: НАТАЛЬЯ ДРОБЯЗКО, ФОТО: АЛЕКСЕЙ КИРИЛЛОВСКИЙ

«М-8» — фестиваль актуальной поэзии, который по сути, стал первым мероприятием Года литературы в Вологде. Традиционно он проводится в самом начале января и собирает литераторов из самых разных городов России. В этот раз он был посвящен взаимоотношениям поэта и власти, и главной его темой стала «Вологодская ссылка» — понятие не только символическое, но и вполне реальное.

Достаточно вспомнить, что тихую патриархальную Вологду, равноудаленную от Москвы и Петербурга, уже во времена царского правления начали использовать как место политической ссылки. В первой половине XVIII века сюда отправляли ненадежных стрелецких воевод и опальных бояр, позже — оппозиционно настроенных деятелей культуры, науки, государственных служащих. Мало кто помнит, например, что первая местная газета «Вологодские губернские ведомости» издавалась силами ссыльного поэта В. И. Соколовского, отправленного в Вологду за «крамольные стихи», и бывшего редактора московского журнала «Калейдоскоп» Н. И. Надежина.

В начале XX века, на волне Столыпинских реформ, здесь собралась еще более интересная компания, куда входили Н. А. Бердяев, А. В. Луначарский, А. А. Богданов, Б. В. Савинков, П. Е. Щеголев, А. М. Ремизов и другие. Время их пребывания в Вологде запомнилось горячими философскими и политическими дискуссиями, не исключено, что именно здесь оформились их ключевые жизненные позиции: Луначарский выбрал большевизм, Савинков — террор, Бердяев — религиозную философию, а Ремизов — литературу. Всего в «Подмосковной Сибири» в XIX — начале XX века побывали около 10 тыс. ссыльных и практически каждый из них — незаурядная личность. Ведь в конфликт с властью вступают, как правило, люди с нестандартным мышлением и высокими устремлениями.

Наследники отверженных шаманов

Взаимоотношения поэта и власти в нашей стране никогда не были простыми. На круглом столе «Поэзия и насилие: прошлое и настоящее», куда были приглашены авторы самых разных эстетических и политических воззрений (государственники, анархисты, либералы, социалисты), участники фестиваля обсудили их крайние аспекты.

«Насилие в отношении литераторов в России было если не традицией, то уж, во всяком случае, явлением нередким, — отметил один из организаторов «М-8» **Данил Файзов**, открывая дискуссию. — Отправить с глаз долой, чтобы не будоражили умы в столицах, — вполне типичная история: Пушкин в Михайловском и Кишиневе, Лермонтов и Бестужев-Марлинский на Кавказе,

Мандельштам в Воронеже, Бродский в Норинском, Ремизов в Вологде. И хотя в наше время вопрос не стоит так остро, но и сейчас бывают случаи повышенного внимания к поэтам со стороны государственных структур».

Предваря выступления основных докладчиков, Данил Файзов заметил также, что противостояние поэта и властных структур уходит корнями в самую природу этих явлений. С традиционной точки зрения поэта можно рассматривать как наследника отверженного шамана, юродивого, который с древнейших времен выступал против вождя и военной элиты племени. В этом отношении поэт выполняет функцию так называемой «общественной совести», но, к сожалению, не всегда оказывается услышанным, а часто бывает и просто изгнанным.





Изоляция как свобода

Однако, рассуждая об изгнании поэта, о его высылке в глушь, в места, далекие от политических волнений, участники дискуссии пришли к выводу, что «внутренняя эмиграция», эмиграция внутри родной страны, может послужить и на благо поэту, обернуться мощной вспышкой творчества, вылиться в поистине гениальные художественные произведения. Как справедливо заметила доцент кафедры литературы ВоГУ Елена Титова, пространство провинциального города, подобного Вологде, располагает к несуетной жизни, к погружению в себя, к уходу в творчество. «Мне хочется вспомнить о стихах, которые написал Михаил Юрьевич Лермонтов, направляясь в свою последнюю ссылку. Могли ли они появиться в Петербурге? Вряд ли. Возможно, мы узнали бы в его лице блестящего литературного критика и хорошего прозаика, но никогда не познакомились бы с глубокой философской лирикой из его последнего путевого журнала», — отмечает ученый. То же самое, в принципе, можно сказать и о Пушкине, который во время ссылки на Кавказ сформировался как поэт-романтик, а в периоды затворничества в Болдино работал наиболее вдохновенно, и о Мандельштаме, чьи «Воронежские тетради» заслуженно считаются вершиной поэтического творчества, и о многих других художниках слова, вынужденных творить в изоляции от культурного и политического сообщества столицы.

Другими словами, власть не всегда предполагает, как репрессивные меры скажутся на творчестве поэта, и не подозревает, что иногда ссылка оказывается способом не только сохранить, но и усилить художественный талант, насытить его новыми образами и вывести на вершину поэтического олимпа.

Впрочем, рассуждая на эту тему, участники круглого стола сошлись во мнении, что художник сам по себе живет в ситуации катастрофы и совершенно необязательно создавать и углублять ее намеренно.

Поэт — жертва или проводник насилия?

Говоря о поэзии и насилии, невозможно избежать и острых, внутренне провокационных вопросов. Не случайно поэт Владимир Захаров вывел дискуссию на обсуждение особого направления в русской поэтической традиции, которое назвал «поэзией призыва к топору». Особенно бурно эта тема развивалась в предреволюционные годы. Ее можно проследить в творчестве Блока, Хлебникова, Маяковского и других поэтов «серебряного века», страстно веривших в необходимость революционной смены политического строя. «Поэзия насилия зародилась в предреволюционную эпоху, подобно искре вспыхнула во время революции и окончательно расцвела в советское время», — подытожил Владимир Захаров. Получается, что поэты сознательно призывали в мир то зло, от которого потом сами же и страдали. То есть были

и жертвами, и проводниками насилия одновременно».

Однако не все участники дискуссии согласились с этим. Так, молодой поэт, переводчик и музыкант Кирилл Медведев, например, отметил, что поэзия рождается ответной реакцией на насилие, которое является неотъемлемой частью человеческого общества. А поэт и критик Александр Скидан обратил внимание на то, что в самом процессе поэтического творчества есть момент самонасилия. И он, как бы парадоксально это ни звучало, необходимо. Потому что не подвергнув себя насилию, невозможно стать поэтом. Самодеструкция была и остается неотъемлемой частью любого становления и любой идентификации.

Что касается насилия, исходящего от властных структур, то здесь справедлива формула «каждый народ заслуживает того правительства, которое имеет» — по мнению Скидана, общество добровольно воспроизводит матрицы насилия, а современная поэзия лишь отражает окружающую реальность подобно зеркалу.

В итоге участники дискуссии пришли к заключению, что любая позиция поэта, кроме гуманистической, в конце концов оказывается проигршной.

«Несмотря на то, что участники круглого стола придерживаются крайне разных взглядов, никто, разумеется, не подрался. Наш фестиваль все же поэтический, а не политический!» — пошутил Данил Файзов в завершении мероприятия. **ЕВ**

Наша справка

Фестиваль современной поэзии «М-8» — одно из самых ярких событий литературной жизни Вологды. За девять лет существования в нем приняли участие более ста поэтов из 15 городов России. Многие из этих авторов — победители и финалисты различных литературных премий.

Организаторами фестиваля выступают: группа «Культурная инициатива» (г. Москва), Департамент культуры, туризма и охраны объектов культурного наследия области, Вологодская областная научная библиотека, Вологодский государственный музей-заповедник, журнал «Бизнес и Власть».

ВЕЛИКИЙ «ТУНЕЯДЕЦ»

ТЕКСТ: ИГОРЬ СНЕГИРЕВ

Пятьдесят лет минуло с того времени, как Иосиф Бродский побывал в вынужденной «командировке» в Коношском районе Архангельской области, граничащим с нашим регионом.

Коношане бережно хранят память о пребывании в их краях большого поэта. Именем Бродского в Коноше названа библиотека, где ему поначалу не давали книги. Существует музей поэта, куда любого желающего пустят за несколько десятков рублей. Несмотря на то, что в музее нет подлинных вещей Бродского, экспозиция, посвященная годам ссылки поэта, представляется цельной. Здесь вам покажут «фуфайку Бродского», «красный шарфик, присланный с оказией Анной Ахматовой», фотоаппарат, которым снимал поэт, вырезки из газет и журналов. Имеется даже совхозная зарплатная ведомость. Из этого документа можно узнать, сколько зарабатывал Бродский, как он выразился, батрацким трудом. В деревне, где он жил, восстанавливается дом. Разработан даже специальный туристический маршрут...

Сегодня по документам, вещам и отрывочным воспоминаниям очевидцев можно восстановить события полувековой давности. И попытаться понять, что переживал и чувствовал поэт, находясь в изгнании.

Больше, чем поэт

Местные исследователи вас будут уверять в том, ссылка для Бродского была сродни «болдинской осени» Пушкина. В качестве доказательства приводится стихотворение «В деревне Бог живет не по углам» — действительно одно из лучших произведений автора в период ссылки. Но в это же время у Бродского были стихотворения и откровенно слабые, где поэт, пытаясь доказать, что он «встал на путь исправления», написал на той самой музейной пишущей машинке ужасный стих «Тракторы на рассвете» — с его петухами, тракторами, лемехами... Чуть приятнее выглядит стихотворение под названием «Осеннее», разрешенное к печати в газете «Призыв». Впрочем, возможно, Бродский просто в своей пародии издевался над местными поэтами?

Чтобы представить состояние поэта в то время, достаточно окунуться в коношский быт, узнать нравы местного населения. «Из ощущений мне особенно запомнилась растительность, — пишет в воспоминаниях Бродский. — Она в принципе непривлекательна и это колоссальное однообразие в итоге сообщает вам нечто о мире и о жизни. И постройки там соответствующие, я говорю о цвете. Дома деревянные, а дерево словно выцветшее. И люди такого же самого цвета. И одеваются они также. В итоге цветовая гамма там абсолютно единая. И если представить себе цвет времени, то он будет серым». На таком фоне блестящие стихи написать трудно, хотя, как видим, и возможно.

Травля

Начало 60-х в СССР ознаменовалось охотой на космополитов и инакомыслящих, борьбой с упадничеством. Начало травли творческих людей пришлось на конец 1962 года, когда Хрущев устроил разнос художникам. Затем его сатрапы взялись за поэтов и писателей. Дошло дело и до Бродского. Вначале в газете «Вечерний Ленинград» появилась статья под названием «Окололитературный трутень», а спустя несколько дней поэта арестовали, судили, дали пять лет и сослали в Архангельскую область.

Вот как об этом периоде вспоминает сам поэт: «После суда меня отправили назад в участок, а из участка — в «Кресты». Оттуда этапом через Вологду — в Архангельск. Там посадили на поезд и повезли, а куда — не знал. Мои попутчики были уголовниками. Ехали в «столышине», в тюремном вагоне. Купе по габаритам рассчитано на четырех человек, а туда натолкали шестнадцать. Это был настоящий ад. На оправку не выпускают, люди наверху мочатся и все это течет на тех, кто внизу. Дышать нечем. Привезли в Коношу, расконвоировали. Начальником отделения

милиции был майор Одинцов. Единственный приличный человек, которого я встретил в правоохранительной системе. Он послал меня искать работу в окрестных деревнях. Для поселения я выбрал село Норинское. Оно мне понравилось еще и потому, что название было созвучно фамилии супруги Евгения Рейна (поэт, ленинградский друг Бродского — прим. ред.).»

Работа

Совхоз «Даниловский» архангельского треста «Скотооткорм» стал первым местом добровольно-принудительной работы поэта в ссылке. Было это 8 апреля 1964 года. Устроился Бродский в бригаде №3 рабочим. К тяжелому крестьянскому труду он был непривычен, а потому зачастую получал нагоняй от бригадира.

«В совхоз я приехал весной, это был март-апрель, когда началась посевная. Снег сошел, но этого мало, потому что с этих полей надо еще выворотить огромнейшие валуны. И половина времени на посевную уходила на выворачивание валунов и камней с полей. Про это говорить и смех, и слезы», — вспоминал впоследствии Иосиф Александрович.

Быт

По приезду в Норинское поэт ненадолго поселился вначале у Анисьи Пестеревой. А потом у Константина Борисовича Пестерева и его жены Афанасии Михайловны. «Я снимал у них зимой — летнюю избу, а летом — зимнюю. Платил десятку новыми», — писал потом Бродский.

В интервью поэт признался, что жилье в Норинском обходилось ему почти даром. Но это было не совсем так. Судя по зарплатной ведомости, рабочий Бродский получал в месяц примерно 22 рубля. То есть выходит, что половину от месячного заработка он отдавал за найм жилья. Стихами сыт не будешь, надо же было чем-то и питаться. Впрочем, если в Ленинграде поэт умудрялся

«Балдинская осень» Бродского в Норинском спустя полвека стала поводом для разработки местными властями специального туристического маршрута.



прожить на 100 рублей в год (тогда подработка переводами и прочая литературная деятельность не приносила большого дохода), то на скромное питание в деревне ему вполне хватало. Тем более, что покупать в местном магазине было практически нечего. «В деревне был сельмаг, где продавались хлеб, водка и мыло. Иногда появлялась мука и чудовищные рыбные консервы. Мяса местные жители, работавшие на животноводческом комплексе, почти не ели — только если теленок ногу сломает, тогда мясо раздают населению», — вспоминал Бродский.

Население

«...К нему в деревне относились хорошо, совершенно не подозревая, что этот вежливый и спокойный тунеядец возьмет их деревню с собой в историю мировой литературы», — так написал о встрече с Бродским в Норинском поэт Яков Гордин. Впрочем, и сам Иосиф Александрович относился к местным жителям с должным почтением: «Люди в деревне добрые, то есть не то чтобы умные, но такие хитрые. Вот что замечательно. И относились ко мне замечательно. У них не было

фельдшера. А у меня лекарства с собой кое-какие были. Я, как мог, их подлечивал, давал им аспирин. Мне было гораздо легче было общаться с населением этой деревни, нежели с большинством своих друзей и знакомых в родном городе. Вначале жители деревни думали, что я шпион, потому что кто-то услышал по «Би-би-си» передачу обо мне. И пустили слух. Но потом они поняли, что я не шпион, тогда решили: парень за веру пострадал. А потом они просто привыкли ко мне. В гости приглашали. И когда я оттуда уезжал трогательно прощались со мной» — вспоминал поэт.

Догляд

В Норинском Бродский, как и остальные ссыльные, постоянно находился под пристальным наблюдением правоохранительных органов. Вся корреспонденция в обязательном порядке просматривалась. Раз или два в месяц в доме, где жил поэт, устраивался обыск. «Два человека в форме приезжали на мотоцикле, входили ко мне в избу. И говорили: «Вот Иосиф Александрович, в гости приехали». Я понимаю, что пора отправляться в сельмаг... Спиртного

себе много не позволял, потому что водка там была чудовищная, нян-домской выделки, делали ее из древесного спирта. Ее если взболтнешь, она становится белой, как молоко. И вот такую страшную водку народ там пил. Возвращался я с бутылкой обычно минут через сорок, когда обыск уже прошел. Мы садились, распивали водку, после чего милиционеры уезжали, — рассказывал поэт, сделавший замечательный вывод: повальный алкоголизм, конечно, грустно и чудовищно. Но, с другой стороны, что-то человеческое в людях оставалось благодаря этому».

Фотограф

В конце ссылки Бродский выправил справку о врожденном пороке сердца, которая доказывала, что ему нельзя заниматься физической работой. Это послужило основанием для перевода ссыльного на новое место работы — в Коношу. В Доме быта для поэта нашлась подходящая должность — выездного фотографа. Этому делу Иосифа научил отец, который в войну был военным фотокорреспондентом, а в мирное время работал в фотолаборатории Военно-Морского музея.

Заказы приходили из соседних деревень, куда довольно трудно попасть. Выручал попутный транспорт или велосипед. По окончании рабочего дня ссыльный поэт был обязан прибыть к месту временного проживания — в село Норинское. И так каждый день. На работе нечестно запрещалось. За нарушения режима грозил арест, под которым поэт бывал не однажды.

Эпилог

В сентябре 1965 года под давлением советской и зарубежной общественности ссыльного поэта досрочно освободили. А в октябре того же года Бродский по рекомендации Корнея Чуковского будет принят в Группком переводчиков при Ленинградском отделении Союза писателей СССР. Сделано это было для того, чтобы поэта больше не клеймили за тунеядство. Правда, правоохранительным и судебным органам было уже не до Бродского — в это время началось судилище над писателями Синявским и Даниэлем. Впрочем, это уже другая история.

Примечание: в публикации использованы выдержки из книги Соломона Волкова «Диалоги с Иосифом Бродским». **BB**

НА ТРИ БУКВЫ

ТЕКСТ: ДМИТРИЙ МАЛКИН

В советский период, вплоть до наступления рыночных отношений, услуги такси были монополизированы специализированным пассажирским предприятием, которое в просторечии именовалось таксопарком. В то время в этой сфере царил полный порядок: автомобили были одной модели — «Волга», преимущественно желтого цвета. На дверях — шашечки. На лобовом стекле — зеленый огонек, означающий, что такси свободно. В салонах повсеместно были установлены таксометры, а водители были одеты в корпоративную форму.

С наступлением рыночных отношений и появлением соответствующей законодательной базы, таксопарк лишился монополии на перевозки пассажиров. Во второй половине 80-х по областному центру стали колесить неорганизованные частники на разномастных машинах, отнимая кусок хлеба у бывалых таксистов. Не редки были стычки с шустрыми конкурентами, когда водители, вооружившись монтажными инструментами, на повышенных тонах выясняли друг с другом отношения, в основном по поводу «места под солнцем», в частности очередности перевозки пассажиров на вокзале.

Разрешение частникам на таксомоторные перевозки выдавала специальная комиссия, созданная при горисполкоме (аналог нынешней городской администрации). Причин для отказа могло быть несколько. Например, запрещалось заниматься таким видом деятельности военным, госслужащим и тем, кто имеет неподобающее для таких целей средство передвижения — скажем, «Запорожец» или трехдверную «восьмерку».

Допущенные к перевозкам граждане должны были заплатить в городской бюджет внушительную по тем временам сумму — 124 рубля.

В это время в стане появилось развитие кооперативное движение. В 1988 году в горисполкоме был зарегистрирован кооператив «АВТО». Его организатор **Владимир Соколов** решил организовать под своим крылом людей, желающих заниматься частным извозом, причем, сумму на разрешение таксовать (в виде вступительного взноса) он просил меньшую — в пределах 80 рублей. Вполне понятно, что вскоре большинство таксистов-одиночек,



в том числе граждан, кому комиссия горисполкома отказала в праве заниматься извозом, вступили в кооператив.


Через три месяца городские чиновники обнаружили, что в бюджете отсутствует запланированная сумма от таксоперевозок. В ходе разбирательства выяснилось, что таксисты, вместо того, чтобы пополнять бюджет организовано, «платят дань» какому-то там кооперативу. Заглянули в устав «АВТО» и выяснили, что в нем

отсутствует такой вид деятельности, как таксомоторные перевозки. За нарушение уставной деятельности по решению городского суда кооператив «АВТО» был закрыт.

Правда, спустя год Верховный суд РФ усомнился в правильности решения нижестоящей инстанции. Причина в том, что официально Соколов не был предупрежден в установленные сроки о нарушении «АВТО» уставной деятельности. В 1989 году в городском суде состоялось повторное рассмотрение дела. На этот раз предприниматель обратил внимание суда не только на нарушение процедурных норм, но и на то, что таксоперевозками его кооператив заниматься все-таки мог, поскольку в его уставе в конце перечня видов оказания работ и услуг стояли три буквы — «и т. д.» («и так далее»). Эта размытая формулировка означала: чем бы кооператив ни занимался — все было законно. Крыть городским властям было нечем...

Остается только добавить, что по результатам судебных разбирательств Владимир Соколов взыскал в свою пользу сумму по тем временам немалую — 6 тыс. руб. На эти деньги он приобрел грузовую машину и заработал на ней еще больше денег. **66**



ОАО «Вологодское авиационное предприятие» 

ПРЯМЫЕ АВИАПЕРЕЛЕТЫ ИЗ ВОЛОГДЫ
В МОСКВУ И САНКТ-ПЕТЕРБУРГ

ЕЖЕДНЕВНО



ОТ **3500.-**

Билеты во всех авиакасках

Подробнее на **avia35.ru**

Телефон (8172) 55-36-98, 79-32-32



*Конфеты «АтАг» -
настоящий праздник
в вашем доме*

*Поздравляем милых женщин
с Днем весны!*

*Порадуйте себя, своих близких и коллег
особенными подарками от «Ат.Аг»!*

