

БИЗНЕС и ВЛАСТЬ

Областной деловой журнал

№4(57) 2015 г.

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

ТЕМА НОМЕРА

ЗЕМНАЯ ОСЬ

«Галерея славы» регионального предпринимательства

.....

ОБЪЕДИНЕНИЕ СЕЛЬСКИХ ПОСЕЛЕНИЙ

ЗА И ПРОТИВ

.....

В СТИЛЕ АЙКИДО

Мастер-класс Ирины Хакамада в Вологде

Наталья Мерзлякова:

«МИССИЯ ФАС — ЗАЩИТА ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА РАДИ БУДУЩЕГО РОССИИ»

ISSN 2074-5087



9 1772074 1508706

ВЕРЕЩАГИНЬ

ЛЕТНЯЯ ВЕРАНДА



Реклама

Уютная атмосфера под звуки живой музыки.

Если температура воздуха выше 27° — лимонады бесплатно!

Мы ждем Вас!

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

Содержание

5 КОЛОНКА РЕДАКТОРА

6 ГЛАВНЫЕ НОВОСТИ

10 ВЕКТОР РАЗВИТИЯ

КИТАЙСКИЙ ПУТЬ

Вологодская делегация побывала в КНР, где презентовала несколько инвестиционных проектов.



11 ТЕМА НОМЕРА

ЗЕМНАЯ ОСЬ

В июне прошли сразу три мероприятия, на которых награждали лучших представителей бизнес-сообщества.

ДА БУДЕТ СВЕТ!

Инновационные идеи компании «СветСтрой» помогают повысить надои молока.

НА САМЫЙ ВЗЫСКАТЕЛЬНЫЙ ВКУС

Вытегорский гостиничный комплекс — жемчужина туристской инфраструктуры.

ПОСТАВЩИКИ СВЕТА

«Агропромэнерго» — надежный поставщик продукции и услуг.

ДОСТОЯНИЕ РОССИИ

«Важский текстиль» — одно из немногих отечественных предприятий, специализирующееся на выпуске льняных изделий.

ДРЕВО ЖИЗНИ

Лесопереработка — надежная опора бабаевского предпринимателя Андрея Корнева.

СЕРЕБРО СЕВЕРА

Интернет-магазин «Серебряный Север» — настоящая находка для ценителей уникальных изделий народных промыслов.

ТЕАТР НАЧАЛСЯ С ИДЕИ

Чем Санкт-Петербургский театр «Тарабум» удивил вологжан.

11

ХОДЯТ КОНИ

Конный завод «Вологодский» одним из последних на Севере хранит традиции российского племенного коневодства.

ЗДЕСЬ ВСЯ ЗЕМЛЯ — МУЗЕЙ

Перспективы развития въездного туризма на примере Кировского района Ленинградской области.

ПАТРИОТИЧЕСКОЕ ПРОИЗВОДСТВО

Великоустюгская компания «Патриот», используя областную программу господдержки, осуществила модернизацию производства.

СЛОВОМ И ДЕЛОМ

Вице-президент Промсвязьбанка Кирилл Тихонов делится мнением о программах поддержки малого и среднего бизнеса.

ДОРОГУ ОСИЛИТ ИДУЩИЙ

Интервью с главой Бабаевского района Игорем Кузнецовым о перспективных инвестиционных проектах, реализуемых на территории района.

28 ПРОФЕССИОНАЛЬНО

ФИЛОСОФИЯ ОДНОГО ДЕЛА

Юбилей ФАС как повод поговорить с руководителем территориального управления Натальей Мерзляковой о миссии антимонопольного ведомства.



31

В СТИЛЕ АЙКИДО

Очередное заседание «Клуба директоров» прошло при участии Ирины Хакамады, выступившей с авторским мастер-классом.

34 МЕХАНИКА БИЗНЕСА

ЧТО НАША ЖИЗНЬ? МОСТЫ!

Отличительная черта компании «Мостовик» — выполнять заключенные контракты досрочно.

ВОЛШЕБНОЕ СЛОВО «ПЛАСТКОМА»

Как за счет хороших окон сэкономить на коммунальных платежах? Кирилл Кудрявцев знает ответ.

38 БАНКОВСКОЕ ДЕЛО

СОЦИАЛЬНЫЙ КАПИТАЛ

Промэнергобанк сохраняет приверженность принципам социально ответственного бизнеса.

40 РАЙОНЫ

ВЕЧНЫЙ ЗОВ

Укрупнение территорий стало для одних глав поселений головной болью, а для других — спасательным кругом.

ПОТЕНЦИАЛ ОБЪЕДИНЕНИЯ

Заместитель губернатора Алексей Макаровский объясняет механизмы массового объединения сельских поселений.

44 АКТУАЛЬНО

ЗОЛОТОЕ СЕЧЕНИЕ

Разгоревшийся скандал в связи со сносом здания гипермаркета «Идеи для дома» в Вологде заставляет присмотреться к этому казусу.

46 ОБРАЗОВАНИЕ

ИНВЕСТИЦИИ В ЗНАНИЯ

Директор Института переподготовки и повышения квалификации — о современных тенденциях в образовании.

ПРЕЗИДЕНТСКАЯ НАДЕЖДА

Где и как готовят лучший кадровый потенциал региона. Отзывы выпускников Президентской программы.

ГЛАВНОЕ — НАЧАТЬ ДЕЙСТВОВАТЬ

Заключительный форум программы «Ты — предприниматель» помог молодым бизнесменам открыть для себя новые горизонты.

ТВОРЦЫ ДОБРЫХ ДЕЛ

В Школе социального бизнеса учат, как можно прославиться добрыми делами.

68 ИЗ АРХИВА ЖУРНАЛИСТА

ИНВЕСТИЦИОННЫЕ МЕТАМОРФОЗЫ

История о том, как на военной авиабазе под Вологодой чуть было не построили международный аэропорт.

70 КУЛЬТУРА

БЕСКОНЕЧНОЕ ОТКРЫТИЕ ШАЛАМОВА

Исследователь Валерий Есипова подготовил новую книгу об известном писателе.

НАСОН ГРЯДУЩИЙ

Проект «Насон-город» — позитивный пример государственно-частного партнерства.



50

53 ЛИЧНЫЙ КОНСУЛЬТАНТ

КОНСАЛТИНГ

ЭКОНОМИТЬ С УМОМ

Бизнес-тренер Александр Левитас о рекламе и не только.

ТРУДНОСТИ ПЕРЕВОДА

Как понять, что в компании есть проблема с коммуникацией? И, главное, как ее решить?

ЮРИДИЧЕСКИЙ ВОПРОС

ОХРАНА ТРУДА

Это должен знать каждый руководитель, чтобы спать спокойно.

БЫТЬ ИЛИ НЕ БЫТЬ

Юрист Николай Шалаевский предлагает варианты «мягкого» банкротства.

БИЗНЕС-ХЕЛП

ГОРИ ОНО ОГНЕМ

Как справиться с синдромом профессионального выгорания?

РЕКЛАМА И КОММУНИКАЦИИ

КОНКУРЕНЦИЯ: ЗНАКОМСТВО С СОБОЙ

Почему с конкурентами можно соперничать, но не стоит уничтожать их полностью.



ФИНАНСЫ

ОТВЕТ НА ВЫЗОВ

Несмотря на санкции и кризис, отечественный фондовый рынок демонстрирует рост.

БАНКОВСКИЙ ЭКСПЕРТ

ОПЛАТА БАНКОВСКОЙ КАРТОЙ

Что следует знать владельцу пластиковой карты прежде, чем по ней спишут деньги.

ИМИДЖ

СЕКРЕТ ДЕЛОВОГО ОБРАЗА

Как должны одеваться бизнес-леди. Рекомендации имиджмейкера Анны Пашовой.

ЛЕТО В БОЛЬШОМ ГОРОДЕ

Легкость и комфорт: новая мужская коллекция Zero Gravity от итальянской марки «Томболини».

60

ПРЕМЬЕРА РУБРИКИ

LORENA
ANTONIAZZI



MaxMara

MARELLA

ESCADA

PAUL & JOE SISTER



PEUTEREY

PESERICO

FABIANA FILIPPI

Santoni

SERAPIAN
MILANO



DAKS

TOMBOLINI



ORCIANI

HERNO



MARINA YACHTING®



Вологда, ЦУМ, 3 этаж
instagram.com/volex_vologda
vk.com/volexvologda

Реклама



Не так давно сразу несколько деревень Тарногского района опубликовали открытое письмо в местной газете «Кокшеньга». «Нас поставили в известность, что Ново-Спасский сельский клуб подходит под закрытие. Власть должна понять, что ликвидация очага культуры на селе грозит судьбой вымирающего края...», — пишут сельские активисты и далее перечисляют сведения о культурно-просветительской работе, которая проводится в клубе. Заканчивается письмо мольбой к районной власти: «Убедительно просим за наш

клуб. Ведь закрыть проще, чем найти обоюдное решение».

Вот уж несколько лет подряд жителей сельских поселений тревожит проблема закрытия — или, как сегодня принято говорить, оптимизации — сельских клубов, библиотек и прочих общественно значимых заведений. В попытках «достучаться до небес» люди пишут слезные обращения, что называется, во все инстанции. А слышат в ответ, как правило, одно и то же: «Денег на содержание в бюджете нет». Обижаются, конечно, люди на власть: как ни крути, а клуб, какой бы он не был, — это центр вселенной для многих селян, порой лишенных благ цивилизации.

И не только, думается, в бюджетные деньги упирается проблема. Вопрос в рачительном подходе к тратам на содержание клуба. К слову, автор этих строк, объездив не один десяток сельских поселений, не раз убеждался в находчивости некоторых глав. Одни разместили в «оптимизированном» клубе поселковую администрацию и библиотеку, отнеся основные расходы по содержанию культурного учреждения на иные статьи. Другие обустроили передвижной вещевой рынок. Что же касается ремонта клуба, то мир, как говорится, не без добрых людей — те же местные предприниматели клубу в подмогу.

Сокращение излишних затрат — тоже один из способов сохранения клуба. Известно же, что львиную долю затрат на содержание «съедает» тепловая энергия, то есть обогрев здания (а точнее его плохо утепленного актового зала). Практика также показала, что клубы отапливаются котельными, у которых клиентов-то раз два и обчелся, поскольку в деревенских домах печное отопление. При расчете тарифа возникает зависимость, при которой невысокая степень нагрузки в виде небольшого количества потребителей обочивается непомерно высокими тарифами на тепловую энергию.

Два года назад харовчане обратились к власти с просьбой сохранения сельского клуба в одном из сельских поселений, которому не хватало денег на коммунальные платежи. Когда заинтересованные лица стали глубже изучать вопрос, то были немало удивлены поднебесным тарифам местной котельной, которая отапливает... только клуб и здание администрации. Для сохранения учреждения культуры сельским жителям посоветовали закрыть котельную и установить в клубе электрический котел, разместив там администрацию. Так что, как видим, внутренние резервы в сельских поселениях все же имеются.

Александр ИЛЬЧЕВ,
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
ИЛЬЧЕВ АЛЕКСАНДР БОРИСОВИЧ

ДИРЕКТОР
НАТАЛЬЯ НЕСТЕРОВА

КОРРЕКТОР
ОЛЬГА АФАНАСЬЕВА

НАД НОМЕРОМ РАБОТАЛИ
ДМИТРИЙ КАТАЕВ
АЛЕКСАНДР МАЛЬЦЕВ
НАТАЛЬЯ МЕЛЕХИНА
ВЛАДИМИР ПЕШКОВ
ИГОРЬ СНЕГИРЕВ
ЕКАТЕРИНА ЧЕЧУЛИНСКАЯ

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) 72-07-91
E-MAIL: REKLAMA@VOLBUSINESS.RU

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

ТИРАЖ 4000 ЭКЗ.

ПОДПИСАНО В ПЕЧАТЬ 06 ИЮЛЯ 2015 Г.
ВЫХОД ЖУРНАЛА В СВЕТ 13 ИЮЛЯ 2015 Г.

МАТЕРИАЛЫ, ОБОЗНАЧЕННЫЕ ЗНАКОМ **P**, ЯВЛЯЮТСЯ
РЕКЛАМНЫМИ. ЗА ДОСТОВЕРНОСТЬ РЕКЛАМНОЙ
ИНФОРМАЦИИ РЕДАКЦИЯ ОТВЕТСТВЕННОСТИ НЕ НЕСЕТ.

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ МАТЕРИАЛОВ ИЗДАНИЯ ВОЗМОЖНО
ТОЛЬКО С ПИСЬМЕННОГО СОГЛАСИЯ РЕДАКЦИИ.

ИНФОРМАЦИОННО-РЕКЛАМНОЕ ИЗДАНИЕ.
ЦЕНА СВОБОДНАЯ.

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

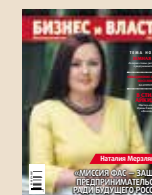
WWW.VOLBUSINESS.RU БИЗНЕСИВЛАСТЬ.РФ

РАСПРОСТРАНЕНИЕ

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

ПОДРОБНЕЕ О РАСПРОСТРАНЕНИИ
ЖУРНАЛА НА САЙТЕ VOLBUSINESS.RU.

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



На обложке
Наталья Мерзлякова

Фотограф Роман Новиков

Льготные страдания

«Мы не просим медали, дайте льготы», — умоляют харовские пенсионеры, которые не получили звания «Ветеран труда Вологодской области». История вопроса такова. В прежние времена вологжане, чей трудовой стаж превышал 35 лет, автоматически получали звание «Ветерана труда» и, соответственно, ряд льгот. Напомним, для категории «Ветеран труда Вологодской области» выплачивается ежемесячная денежная выплата и ежемесячная денежная компенсация расходов на оплату жилого помещения и коммунальных услуг. Однако в начале 2013 года депутаты внесли в областной закон некоторые коррективы, решив отменить, так сказать, уравниловку. В частности, чтобы получить это звание, необходимо иметь определенный страховой стаж работы. Также нужно иметь награды за добросовестный труд. Таковыми могут быть почетные грамоты губернатора области, Законодательного Собрания, главы района или муниципальных представительных органов.

Немаловажный факт: деньги на компенсацию льгот должен выделять областной бюджет. Так что, с одной стороны, «убытка» от льготников району никакого нет. Но, с другой стороны, те же почетные грамоты следует выдавать за какие-то заслуги или достижения, а не просто, что называется, за здорово живешь.



Мы и сами усачи

На недавней сессии областные депутаты приняли закон «О случае проведения государственной кадастровой оценки земельных участков по решению органа местного самоуправления». Документ закрепляет за районными и городскими округами право проводить кадастровую оценку земель, входящих в границы конкретных поселений и городов, не чаще чем раз в три года, но не реже чем раз в пять лет. Средства на проведение оценки муниципалитеты должны изыскивать сами.

Новый закон касается только кадастровой оценки земли, но косвенно он повлияет на стоимость недвижимости. «Эта инициатива не обязывает, а предоставляет муниципалитетам право провести кадастровую оценку. Теперь они самостоятельно смогут определить стоимость земельных участков, если такая работа не была проведена региональными властями», — отметил председатель комитета по экономической политике и собственности Евгений Коротков.

Было ваше, стало наше

Центробанк обнародовал обзор по несанкционированным переводам денежных средств. Они включают в себя мошеннические списания с банковских счетов граждан и компаний (в банкоматах, платежных терминалах, через интернет-банк и мобильное приложение). ЦБ получает эти данные из специальной отчетности, которую банки сдают регулятору.

Большую часть суммы (свыше 1 млрд руб.) мошенники украли через интернет-банк и мобильные приложения. Объем неправомερных транзакций, совершаемых через дистанционные каналы обслуживания, вырос на 44,8%. Общая сумма ущерба составила 3,5 млрд руб.

Продолжение темы — в нашей новой рубрике «Банковский эксперт», С. 64.

То ли воля, то ли неволя

Компромиссный вариант поправок к законопроекту, позволяющему сохранить в Уголовном кодексе шадящую «предпринимательскую» статью о мошенничестве (ст. 159.4), подготовлен в Госдуме.

Первую часть статьи предложено не менять, сохранив наказание по ней в виде штрафа до 500 тыс. руб. или лишения свободы на срок до 1 года. Максимальный срок заключения для предпринимателей по части второй (за мошенничество в крупном размере) может быть увеличен с нынешних трех лет до пяти. За мошенничество в особо крупном размере предпринимателей могут лишить свободы на срок до шести лет — это на год больше, чем было предусмотрено в прекратившей действие «предпринимательской» статье.

Параллельно проект предлагает смягчить уголовную ответственность по части третьей общей статьи о мошенничестве (ст. 159 УК) — максимальный срок заключения за мошенничество в крупном размере может быть снижен с шести до пяти лет.

Покажи личико

В Госдуме рассматривается законопроект, позволяющий налоговой инспекции отказать предпринимателю в возмещении НДС или в уменьшении налоговой базы, если обосновывающий документ (договор, акт, счет-фактура и пр.) подписан неуполномоченным или неустановленным лицом.

Сейчас, если налогоплательщик добросовестно проверил контрагента всеми доступными способами — проверил выписку из ЕГРЮЛ, уставные документы, приказы о назначении на должность руководителя — такой отказ невозможен. По новым правилам риск, что предприниматель получит от недобросовестного контрагента плохой документ (например, сам контрагент окажется однодневкой), окажется проблемой для бизнесменов. «Нельзя наказывать налогоплательщика за действия, которые он не может и не должен контролировать», — считают эксперты. Предприниматели опасаются, что новые правила могут ухудшить положение добросовестных налогоплательщиков.

А вы, друзья, как не садитесь...

Областной арбитраж принял решение о банкротстве многострадавшего предприятия «Вологодский текстиль». Таким образом, областное правительство может лишиться 59% акций этого акционерного общества. Но миллиарды рублей, закачанные в свое

время из областного бюджета, не ушли в песок. На эти деньги было закуплено современное оборудование, проведена модернизация производства, налажен рынок сбыта. Этот факт дал повод областным чиновникам из прежней команды заявлять с больших трибун о создании в регионе льняного кластера, который, как водится, на поверку оказался мыльным пузырем. Уже в то время наблюдателей смущал разрыв цепочки между производителями льноволокна и переработчиком. При изготовлении ткани «Вологодский текстиль» практически не использовал сырье местных производителей, предпочитая вологодскому льну белорусский.

Сегодня предприятию подыскивается достойный инвестор и о бюджетном финансировании больше речь не ведется.

Право на интернет-забвение

В Госдуме принят законопроект, который устанавливает обязанность интернет-поисковиков удалять по требованию пользователей ссылки на сообщения о них в интернете.

Из буквы документа следует, что заявитель должен будет подтвердить неактуальность информации. Например, чиновники смогут претендовать на удаление ссылок о себе после завершения карьеры и будут обязаны прислать подтверждение своего ухода с госслужбы. В то же время, у пользователя не получится добиться удаления ссылок на такую информацию, если с него не снята (или не погашена) судимость.

По просьбе поисковиков в финальную редакцию вошла поправка, связанная с порядком подачи заявлений об удалении ссылок. Кроме персональных данных и всех видов контактов заявителя (включая почтовый адрес), нужно будет указать страницы сайтов в интернете, где размещена подлежащая удалению информация. В противном случае поисковикам пришлось бы самим искать информацию о заявителе.

По лезвию бритвы

Губернатор Олег Кувшинников обнародовал приоритеты поддержки производственного сектора: снижение административных барьеров, увеличение объемов финансирования промышленных предприятий за счет различных механизмов господдержки и наращивание помощи сельхозпредприятиям, работающим над увеличением объемов производства. Кроме того, необходимо продолжить создание логистических центров, чтобы вологодская продукция могла там не только перерабатываться и фасоваться, но и гарантированно найти сбыт в региональных и федеральных торговых сетях.

Также Олег Кувшинников считает недопустимым перекладывание ответственности местными властями за состояние экономики на своих территориях на вышестоящие уровни. Между тем в регионе далеко не все складывается с поддержкой бизнеса. Это подтвердил областной прокурор Сергей Хлопушин в своем недавнем эмоциональном обращении к депутатам ЗСО во время очередной парламентской сессии. «В последнее время, несмотря на ту политику, которую проводит наше государство, особенно сильно является избыточное давление на малый бизнес со стороны контролирующих структур и надзорных органов. Имеется много нареканий на управление налоговых сборов, они проводят такую сейчас работу, что предприниматели просто бегут из области, — подчеркнул областной прокурор. — У нас есть громадная дубина, которой мы можем дубасить направо и налево. Но мы уничтожим все то, что у нас позитивное происходит. Никаких санкций не надо — мы сами себя удудим!».

Гражданская инициатива в действии

В Вологде подвели итоги регионального этапа национальной премии «Гражданская инициатива».

Церемония награждения и гала-концерт состоялись 26 июня в Театре для детей и молодежи. Почетным гостем мероприятия стал член Комитета гражданских инициатив, руководитель проекта премии Юлий Гусман. С видеобращением к гостям вечера выступил руководитель КГИ Алексей Кудрин, подчеркнувший важность для развития российского гражданского общества

поддержки тех искренних начинаний, которые исходят от неравнодушных вологжан и их объединений.

Всего в конкурсе участвовало более 60 организаций, которые представили проекты, решающие ту или иную социальную задачу. Например, сообщество

молодых мам предложило проект поддержки многодетных семей «Много мама», а хоккейный клуб «Северсталь» представил на конкурс проект «Хоккей без границ», позволяющий детям с ограниченными возможностями общаться с профессиональными хоккеистами.

Среди победителей — Благотворительный фонд «Хорошие люди», Фонд защиты животных «Велес», фестиваль «Мультиматограф», Вологодский поисковый отряд, Добровольный студенческий спасательный отряд и другие. Всего же дипломами были отмечены 72 гражданские инициативы, а 12 из них получили заветную статуэтку в виде хрустальной капли.





ОСТАНОВКА В БУДУЩЕЕ

Остановочный комплекс «Драмтеатр» в областной столице получил престижную премию ARCHWOOD в номинации «Дизайн городской среды. Выбор народа». Инициаторами проекта остановки выступила «Проектная группа 8», к его разработке в режиме архитектурного соучастия были привлечены городские власти, молодежный центр «Гор.Сом35», а также горожане — пользователи общественного транспорта.

Примечательно, что данный проект был с интересом принят профессиональным сообществом на Между-

народной конференции по средовым исследованиям и социально-ориентированному проектированию в Лос-Анджелесе. На ней молодые архитекторы из Вологды представили опыт соучаствующего проектирования и представили ряд своих работ, в том числе остановочный комплекс «Драмтеатр».

«На международной конференции вологжане были единственными представителями от России. Благодаря подобным инициативам и участию в мероприятиях такого высокого уровня Вологду узнают с новых сторон, — комментирует Антон Аникин, начальник Управления архитектуры и градостроительства Администрации Вологды. По его словам, проект деревянных общественных пространств обязательно будет продолжен. «Вместе с «Проектной группой 8», которая разработала целый каталог деревянных остановок, мы будем рассматривать возможности строительства новых остановочных павильонов и использования дерева как выигрышного материала», — отметил Антон Анатольевич.

Совершенствование городской среды является также главной темой фестиваля «Дни архитектуры», организаторами которого выступили «Проектная группа 8», сообщество «Дни архитектуры в Вологде», Администрация города и Центр культуры «Красный угол». Фестиваль проводится уже в пятый раз и в этом году продлится в течение всего лета. Представители органов власти, предприниматели, приглашенные эксперты и жители обсудят варианты развития Вологды при условии сохранения ее архитектурного наследия. **55**

И ВНОВЬ ПРОДОЛЖАЕТСЯ БОЙ...

ТЕКСТ, ФОТО: АЛЕКСАНДР ИЛЬИЧЕВ

Не так давно в областном центре состоялось второе заседание общественного совета ЦОП «Бизнес против коррупции в Вологодской области». Напомним, Центр общественных процедур, работающий в тесной связке с региональным уполномоченным по правам предпринимателей, занимается рассмотрением обращений в связи с излишним административным давлением на бизнес.

В состав объединения входят профессиональные юристы, представители общественных организаций, органов исполнительной власти, эксперты, предприниматели. Как пояснил председатель этой структуры Денис Долженко, за недолгий период деятельности Центра в организацию поступило десять обращений, четыре из которых были переданы региональным уполномоченным по правам предпринимателей. В основном бизнесмены жалуются на отказ в продлении договоров аренды на недвижимость. Практически по всем обращениям работа уже завершена; по пяти делам эксперты предложили предпринимателям другие пути решения, поскольку в действиях органов власти не было усмотрено признаков злоупотреблений.

В этот раз основное время на заседании общественного совета было уделено обращению ООО «Навигационные системы Вологодской области» на действия заказчика — череповецкого МКУ «Центр комплексного обслуживания». Поводом для недовольства стал отказ учреждения от исполнения муниципального контракта на предоставление услуг интернет-мониторинга транспорта. История вопроса такова. В целях контроля работы водителей и расхода ГСМ Центр комплексного обслуживания принял решение об установлении на автотранспорте специального навигационного оборудования. С его помощью без особых усилий можно отслеживать маршрут и время передвижения автотранспорта, а соответственно, рассчитать потребность в бензине. По итогам проведения конкурсных процедур казенное учреждение заключило договор на оказание услуг с «Навигационными системами». Испытания в тестовом режиме установленного



оборудования показали, что система работает нормально. Однако после передачи оборудования заказчику приборы стали вести себя странно. В частности, работники казенного учреждения не могли получить самые важные данные — о времени работы двигателя.

«На наши постоянные просьбы настроить корректную работу оборудования заказчик не реагировал, критиковал само оборудование, требовал закупить новое. Однако до 1 января 2015 года мы с помощью этого же оборудования получали всю необходимую информацию, а в руках заказчика оно вдруг стало не пригодным», — сообщают в своем обращении обиженные предприниматели. В марте нынешнего года МКУ приняло решение об одностороннем отказе от исполнения муниципального контракта, указав следующую причину: «заказчик не получает данных о времени простоя автомобилей с включенным двигателем при скорости, равной нулю... Что делает услуги бесполезными, а закупку — неэффективной».

Кто виноват и с чем связана подозрительная неисправность

оборудования — остается только догадываться. Между тем эксперт Центра общественных процедур Александр Алферьев, изучавший переписку исполнителя с заказчиком и прочие документы, пришел к выводу о том, что вызовы и сообщения о неисправностях имели, говоря мягко, необъективный характер. «Вся переписка между сторонами свидетельствует о многочисленных просьбах заказчика выполнять работы, совершать действия, не предусмотренные контрактом. Несмотря на это, исполнитель шел навстречу заказчику, оказывая ряд услуг безвозмездно», — говорится в заключении эксперта ЦОП. По единодушному мнению членов Центра общественных процедур, в данной ситуации просматриваются признаки ущемления прав предпринимателей. Итогом рассмотрения жалобы стало следующее рекомендательное решение: контролирующим и надзорным органам проверить правильность формирования муниципального контракта всех закупок МКУ «Центр комплексного обслуживания» с 2012 по 2015 годы, а также провести проверку обоснованности действий по расторжению муниципального контракта. **56**

Реклама

НАСТОЯЩЕЕ
ПРОШЛОЕ
НАСТОЯЩЕЕ
БУДУЩЕЕ

ФЕСТИВАЛЬ ДНИ АРХИТЕКТУРЫ В ВОЛОГДЕ
ИЮЛЬ АВГУСТ СЕНТЯБРЬ
VK.COM/ARCHIDAYS.VOLOGDA

КИТАЙСКИЙ ПУТЬ

ТЕКСТ: АНДРЕЙ ЯСТРЕБОВ. ФОТО ИЗ АРХИВА КОРПОРАЦИИ РАЗВИТИЯ ВОЛОГОДСКОЙ ОБЛАСТИ

Вологодская делегация во главе с заместителем губернатора Алексеем Кожевниковым побывала в Китайской Народной Республике. В ходе официального визита в провинцию Хэбэй, который состоялся в мае этого года, стороны обсудили перспективы инвестиционного сотрудничества и провели презентации экономических возможностей регионов.

Вологодчина уже много лет поддерживает прочные связи с Китаем, который является активным торговым партнером области. Территории имеют большой потенциал совместного экономического и инвестиционного сотрудничества. Согласно официальной статистике, по итогам 2014 года внешнеторговый оборот Вологодской области с Китаем составил более 108 млн долл., из них импорт — более 72 млн долл., а экспорт — порядка 36 млн долларов.

Визит был организован в мае по приглашению руководства провинции Хэбэй и при содействии бизнес-парка «Гринвуд», осуществляющего реализацию российско-китайского экономического сотрудничества на территории нашей страны. В деловой поездке приняли участие генеральный директор ОАО «Корпорация развития Вологодской области» Александр Перфильев, заместитель начальника Департамента экономического развития области Юрий Сенько, представители ряда крупных вологодских компаний (ПК «Техстанки», «Северная компания», «Мартен», «Инженерные системы», Центр информационных технологий «IP-Service», «Росстрой»). В ходе трехдневного визита в городах Ланфан и Баодин были организованы презентации экономического потенциала и приоритетных проектов региона, встречи с китайскими

бизнес-партнерами, посещение нескольких китайских предприятий.

Вологжане познакомилась с представителями мэрий городов Динчжоу, Баодин, городского уезда Аньго. В ходе переговоров обсуждались различные вопросы российско-китайского сотрудничества, развития совместного бизнеса, торгово-экономических и инвестиционных отношений.

В рамках встречи с заместителем губернатора провинции Хэбэй Чжаном Зе Хуэйем была проведена презентация инвестиционного потенциала Вологодской области и переговоры по перспективам экономического сотрудничества.

А на конференции по развитию инвестиционной среды, которая прошла в городе Ланфан, наша делегация предложила на рассмотрение некоторые проекты. Были установлены прямые контакты с китайскими предприятиями, занятыми в сфере туризма, производства мебели, оборудования для животноводческих комплексов.

«В ходе поездки удалось познакомиться с представителями местного бизнес-сообщества, провести презентацию инвестиционного проекта по производству технологической щепы, созданного нами совместно с Корпорацией развития, — рассказывает Елена Мухина, заместитель директора ООО «ПК Техстанки». — Наше предприятие изготавливает оборудование широкого спектра назначения, в том числе и для деревообработки.



В настоящее время идут переговоры по вопросам совместного с китайскими партнерами производства. Мы надеемся на дальнейшее сотрудничество с ними и по другим проектам».

По словам Александра Перфильева, участники деловых встреч рассмотрели возможности размещения в нашем регионе мебельного производства одной из китайских фабрик, поставки вологодской древесины в КНР, поставки сырья для производства лекарств, размещения производства солнечных батарей и их применения в инфраструктурных проектах области. Речь шла как о создании новых совместных предприятий, так и о привлечении инвестиций в уже реализующиеся региональные проекты.

Также в рамках визита в Китай вологодская делегация посетила Международную экономическую и торговую выставку в городе Ланфан, где познакомилась с представителями ряда крупных компаний, посетила производства и установила перспективные контакты для дальнейшего сотрудничества.

Всего в ходе визита в Китай было проведено более 20 встреч и деловых переговоров, достигнуты договоренности о продолжении диалога, намечены будущие встречи, которые в ближайшие месяцы пройдут как в Вологодской области, так и на территории КНР. **Р**



ЗЕМНАЯ ОСЬ

ТЕКСТ: АЛЕКСАНДР НЕСТЕРОВ, ИГОРЬ СНЕГИРЕВ, ДМИТРИЙ СЕРГЕЕВ, ФОТО: НАТАЛЬЯ АНТОНОВА

Прошедший месяц выдался богатым на события, посвященные популяризации предпринимательства: в начале июня прошли сразу три широкомасштабных мероприятия, на которых воздавали должное лучшим представителям бизнес-сообщества.

Под сенью Меркурия

Вологодская торгово-промышленная палата в областном Музее кружева подвела итоги ежегодного конкурса «Серебряный Меркурий», по традиции приурочив это событие к празднованию Дня российского предпринимательства. За престижную награду состязались сорок предприятий Вологодской области. Конкурс проходил в 19 номинациях, экспертный совет оценивал деятельность предприятий по нескольким критериям: финансовые показатели деятельности, новизна производимых товаров и оказываемых услуг, доля экспортной продукции в общем объеме продукции предприятия, соответствие международным экологическим стандартам и т. д.

Достижением для нашего региона можно считать тот факт, что три предприятия, одержавшие победу в региональном этапе, получили признание на федеральном уровне в конкурсе «Золотой Меркурий». Так, «Тарногский маслозавод» стал победителем в номинации «Лучшее

малое предприятие АПК», компания «Инвестстрой» — в номинации «Вклад в формирование позитивного делового имиджа России», а Череповецкий фанерно-мебельный комбинат был объявлен лауреатом в номинации «Лучшее предприятие-экспортер в сфере производства потребительской продукции».

По итогам регионального конкурса «Серебряный Меркурий — 2015» лучшим малым предприятием в сфере производства потребительской продукции объявлен Вологодский комбинат пищевых продуктов леса, женщиной бизнес-лидером признана Инна Широпаева — управляющий директор предприятия «Славянский хлеб», за вклад в сохранение и развитие народных художественных промыслов в очередной раз был отмечен завод «Северная чернь». Череповецкий литейно-механический завод получил диплом лауреата конкурса в специальной номинации «За вклад в формирование позитивного делового имиджа России». В номинации «Лучшее предприятие-экспортер в сфере промышленного производства» одержал победу холдинг «Швабе», представленный предприятием Вологодский оптико-механический завод.

Практически обо всех этих мероприятиях журнал «Бизнес и Власть»

уже писал в своих номерах, причем о некоторых не единожды. Оттого приятнее поздравлять со страниц издания победителей!

Слово «успех» должно звучать громко

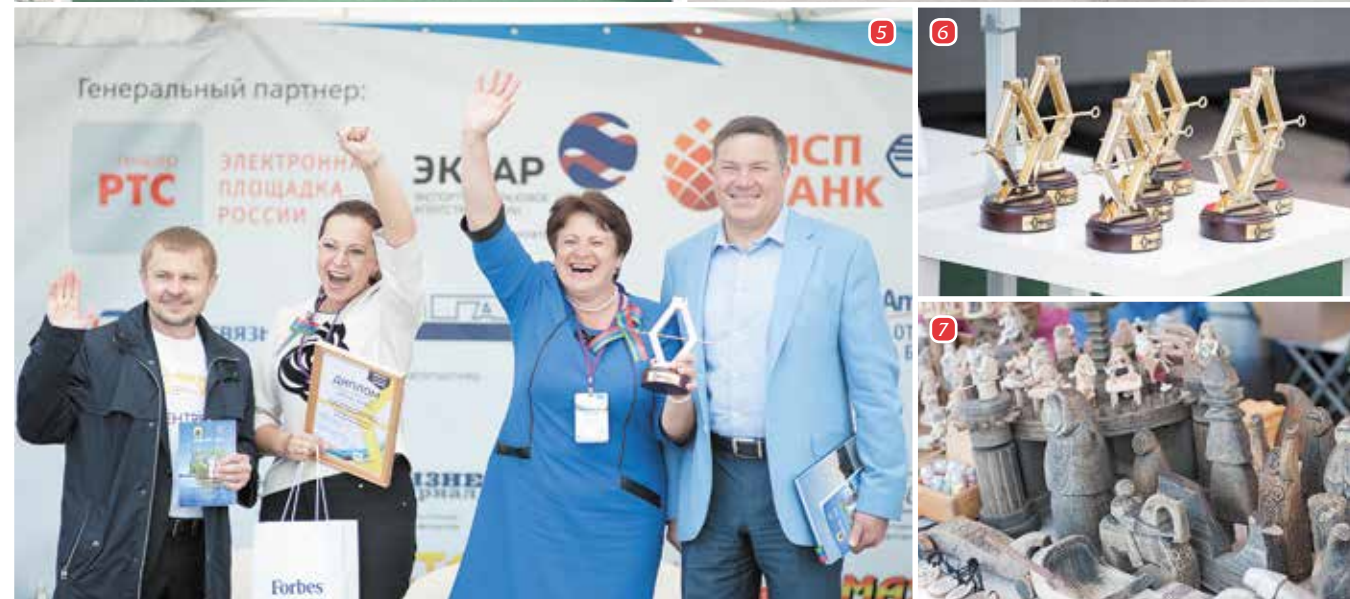
9 июня в Центре активного отдыха и туризма «Y.E.S.», что под Вологодой, прошел финал окружного этапа Национальной предпринимательской премии «Бизнес-Успех». Участниками семинаров, мастер-классов и презентаций стало более четырехсот человек со всего Северо-Запада.

Задача премии — найти и отметить самые интересные и амбициозные предпринимательские проекты, реализуемые на малых территориях нашей страны. «От Калининграда до Дальнего Востока, от Петрозаводска до Иркутска — мы ищем тех, кто «несмотря и вопреки» берет в руки инициативу и ответственность за свою судьбу, кто не боится рисковать, ошибаться и снова пробовать, кто готов постоянно меняться и менять мир вокруг себя», — пояснил замысел один из организаторов конкурса.

За четыре года поисков организаторы встретили тысячи реализованных предпринимательских идей, за каждой из которых стоят годы труда,

1. Торжественная церемония награждения победителей конкурса «Серебряный Меркурий - 2015».
2. Гендиректор «Инвестстрой» Вячеслав Кремлев и заместитель председателя Законодательного Собрания области Андрей Сивков.





непрерывающегося самообразования и неистощимой веры в свои силы. Каждый проект в первую очередь — это человеческая история. Из этих историй мы и стремимся сложить карту национального предпринимательства. В этот раз жребий пал на Вологодскую область, которая представила на суд взыскательного жюри ряд уникальных в своем роде проектов. Начав с идеи, не используя кредитные ресурсы, наши молодые предприниматели блистали россыпью бизнес-идей, воплощение которых в жизнь принесло ощутимую прибыль.

К примеру, вологодская предпринимательница Елена Мухина презентовала проект по переработке отслуживших свой срок автомобильных покрышек, из которых изготавливается резиновая плитка. Верховажский предприниматель Владимир Жиганов своими силами восстановил дореволюционный дом крестьянина Василия Мехаева

общей площадью 800 квадратных метров и создал в нем музей крестьянского быта. В доме-музее можно отведать национальную русскую кухню и даже переночевать. Конечно, особым бизнесом это не назовешь, но величие замысла — налицо.

По заслугам и почет

А 10 июня в областном центре прошла IV Ассамблея предпринимателей Вологодской области. 78 лучших представителей малого и среднего бизнеса из всех муниципалитетов региона получили дипломы в трех номинациях — «За значительный вклад в социально-экономическое развитие муниципального района (города)», «За создание и развитие социально ответственного бизнеса» и «За увеличение платежей в бюджеты». А еще целому ряду предпринимателей были вручены благодарности «За значительный вклад



3. Заместитель губернатора Алексей Кожевников, первый вице-президент «ОПОРЫ России» Александр Калинин и руководитель оргкомитета премии «Бизнес-Успех» Дарья Сунцова.

4. Обладатель премии «Бизнес-Успех» в номинации «За преодоление», череповчанин Дмитрий Беляев с коллегами и друзьями.

5. Эмоции победителей: делегация Сортавальского района Республики Карелия и Олег Кувшинников на вручении премии «Бизнес-Успех».

6. Символ премии «Бизнес-Успех» — «Золотой домкрат».

7. Подарки и сувениры от вологодских мастеров для участников форума.

8. Разговоры по делу: на вручении премии съехались предприниматели со всего Северо-Запада.

Фото: Сергей Богданов



в социально-экономическое развитие региона по итогам 2014 года».

Когда со сцены «Русского дома» перечислялись заслуги каждого дипломанта, становилось ясно, что это действительно неординарные предприниматели, заслуживающие полученных наград. В непростой экономической ситуации они не просто



выживали, а добивались успеха и развивали свой бизнес на благо области: создавали новые товары и услуги, наращивали объемы производства, открывали новые рабочие места, увеличивали налоговые поступления в бюджеты своих районов, активно занимались благотворительностью.

Конкретные успехи впечатляют. Приведем лишь несколько примеров. Людмила Сажнюк открыла в Сямженском районе сельскохозяйственный кредитно-сберегательный кооператив, благодаря которому расширила доступность кредитных ресурсов для юридических лиц и жителей района. Займы, выдаваемые кооперативом по весьма привлекательным условиям (упрощена процедура оформления документов, действуют льготные ставки и т.п.),

9. Первый заместитель губернатора Андрей Луценко поздравил участников IV Ассамблеи предпринимателей и поблагодарил за работу.

10. На Ассамблее были отмечены предприниматели Вологодской области, внесшие значительный вклад в социально-экономическое развитие своего города или района по итогам 2014 года.

помогли многим предприятиям развиваться, а людям — приобрести недвижимость и в целом улучшить свое материальное положение... Николай Исупов переехал в Вытегру из Санкт-Петербурга и пять лет назад организовал дело по строительству и ремонту печей, очень быстро завоевав признание и хорошую славу. Затем стал разводить птиц — кур, перепелов, индюков — и также за короткое время добился успеха: за его несушками сегодня приезжают покупатели даже из соседних регионов. Совсем недавно предприниматель получил грант на создание фермы по разведению крупного рогатого скота на 160 голов и уже строит здание, приобретает оборудование...

И этот список можно продолжить. Проведение подобных мероприятий в очередной раз наглядно показало, какими талантами сильна наша земля, наш малый и средний бизнес — та ось, вокруг которой должна вращаться планета отечественного предпринимательства. ■

В поле зрения

В рамках форума «Бизнес-Успех» состоялась презентация проекта «Vologda Golf Resort». Между московской компанией «Golden Swing Development» и Центром активного отдыха и туризма «Y.E.S.» было подписано соглашение о сотрудничестве в целях реализации проекта по строительству поля для игры в гольф на 18 лунок.



На фото (слева направо): Андрей Лукьянов, Григорий Веселков, Остап Лукьянов («Golden Swing Development») и Алексей Сивков (Центр активного отдыха и туризма Y.E.S.).



Далее мы предлагаем вашему вниманию галерею портретов предпринимателей. Она выросла из проекта «Бизнес в лицах», который журнал запустил при содействии Департамента экономического развития области и публиковал в течение нескольких предыдущих выпусков.

ДА БУДЕТ СВЕТ!

ТЕКСТ: ЕВГЕНИЙ СТОЛЯРОВ, ФОТО: СЕРГЕЙ БОГДАНОВ

Поддержка и помощь в развитии сельского хозяйства — одно из основных направлений региональной политики. Свою лепту в это большое дело вносит Станислав ГЕРАСИМОВ. Его компания «Светстрой» была признана победительницей в номинации «Лучший молодежный проект» на окружном этапе премии «Бизнес-Успех».



В компании «Светстрой» научились делать светоаэрационные коньки для ферм, адаптированные под северные климатические условия.

ООО «Светстрой» занимается производством светоаэрационных коньков и зенитных фонарей для сельского хозяйства и промышленных зданий. Вторым направлением деятельности компании является установка зимних садов и стеклянных крыш для частных домов и выставочных галерей.

Станислав рассказывает, что участвовать в конкурсе его побудили сотрудники областного «Бизнес-инкубатора», также они оказали помощь в подготовке презентации проекта.

«Светоаэрационный конек нельзя назвать инновационным изобретением, он уже широко используется за рубежом, в частности в Германии, однако для наших суровых климатических условий он практически не пригоден. Компанией «Светстрой» конек был улучшен и адаптирован к климату нашего региона — мы научились его делать из нержавеющей стали, — рассказывает предприниматель. — Для чего же служит светоаэрационный конек? Во-первых, он необходим для освещения и одновременно экономии электроэнергии. Во-вторых, он обладает вентиляционным эффектом, что особенно важно для коровников, так как благодаря проветриванию помещения создаются благоприятные условия труда для работников, которые ранее не могли, например, позволить себе выйти в общество после работы».

И третий, особенно важный фактор для развития сельского хозяйства — увеличение надоев в коровниках, в которых установлено оборудование, изготовленное «Светстроем».

На данный момент компания производит и устанавливает оборудование только на территории Вологодской области, однако целью является расширение географических границ распространения его бизнеса. Ближайшие планы Станислава — строительство собственной производственной территории, получение патента на технологию изготовления светоаэрационного конька и расширение клиентской базы.

НА САМЫЙ ВЗЫСКАТЕЛЬНЫЙ ВКУС

ТЕКСТ: СЕРГЕЙ ШАМОВ, ФОТО: СЕРГЕЙ БОГДАНОВ

В центре исторической части Вытегры располагается гостиничный комплекс «Wardencllyffe Volgo-Balt», который по праву можно назвать жемчужиной туристической инфраструктуры нашей области. Генеральный директор ООО «ВА Отель» Антон КЛИМОВ, представивший этот проект, стал финалистом окружного этапа Национальной премии «Бизнес-Успех».

Гостиничный комплекс был построен в 2013 году, и уже известен не только многим вологжанам, но и гостям нашего региона из Санкт-Петербурга, Петрозаводска и других городов. Комплекс расположен на берегу реки Вытегры на месте Янгинской пристани и представляет собой уникальное архитектурное сооружение, выполненное в строгом классическом стиле. На его территории есть все необходимое для полноценного отдыха туристов: ресторан «Watergate», конференц-зал «Cambridge», переговорная комната, смотровая площадка «Маяк», летнее кафе «Терраса». Интерьеры и обслуживание призваны удовлетворить самых взыскательных постояльцев, при этом в отеле придерживаются демократичной ценовой политики.

Гостиничный комплекс имеет необычное название, которое связано с деятельностью Николы Теслы: в начале XX века ученым была создана первая беспроводная телекоммуникационная башня — Ворденклиф, предназначенная для коммерческой трансатлантической телефонии, радиовещания и демонстрации беспроводной передачи электроэнергии. Работы и идеи известного изобретателя вдохновили создателей «Wardencllyffe Volgo-Balt» на инновационные интерьерные и стилистические решения.

«Нами разработана концепция развития до 2020 года, которая включает ряд направлений: благоустройство набережной в г. Вытегра, строительство новых туристических комплексов, создание и разработка интерактивных карт туристских маршрутов», — рассказывает Антон Климов.

Не секрет, что один из основных компонентов успешного социально-экономического развития Вологодской области — это поддержка регионального въездного туризма. А создание полноценных, доходных туристических комплексов, таких как «Wardencllyffe Volgo-Balt», только способствует этому.



Работы и идеи Николы Теслы вдохновили создателей вытегорского отеля «Wardencllyffe Volgo-Balt» повлияли на инновационные интерьерные и стилистические решения.



ПОСТАВЩИКИ СВЕТА

ТЕКСТ: АННА ОСОКИНА, ФОТО: ИЗ АРХИВА ПРЕДПРИЯТИЯ

Среди участников IV Ассамблеи предпринимателей Вологодской области, награжденных дипломами Правительства области, оказались и представители череповецкого предприятия «Агропромэнерго». Оно было отмечено в номинации «За значительное увеличение платежей в бюджеты».

Являясь добросовестным налогоплательщиком, «Агропромэнерго» в 2014 году увеличило по сравнению с предыдущим годом выплаты налогов в бюджеты всех уровней на 22,7%. О стабильном и успешном хозяйственном развитии предприятия свидетельствуют и другие показатели. Так, в 2014 году его доходы выросли на 63,8%, а социальные выплаты увеличились в 2,5 раза (по сравнению с 2013 годом). Год от года растет и заработная плата работников предприятия. Кроме того, по итогам 2013 и 2014 годов, на основании данных официальной статистики, ООО «Предприятие «Агропромэнерго» заняло 1 место в регионе по критерию «Оборачиваемость материальных активов» и было выдвинуто номинантом ежегодной

национальной премии «Компания № 1», по итогам которой предприятию было присуждено почетное звание «Надежный поставщик продукции и услуг».

Пользуясь случаем, сразу после торжественной части IV Ассамблеи мы попросили **Сергея Толонина** поподробнее рассказать читателям о своей организации.

— История нашего предприятия началась более 40 лет назад, еще в 60-е годы, когда происходила электрификация Череповецкого района. Главной задачей организации — тогда она называлась «Сельхозэлектро» — было обслуживание электрооборудования сельскохозяйственных предприятий. Затем, уже в современную эпоху, в связи с приватизацией имущества оно было

реорганизовано и переименовано в 1998 году в ООО «Предприятие «Агропромэнерго». В настоящее время мы занимаемся производством электромонтажных, пуско-наладочных, контрольно-измерительных работ, техобслуживанием электрооборудования. Мы занимаемся электрификацией Череповецкого, Кадуйского и Шекснинского районов.

— **Кто является вашими основными партнерами?**

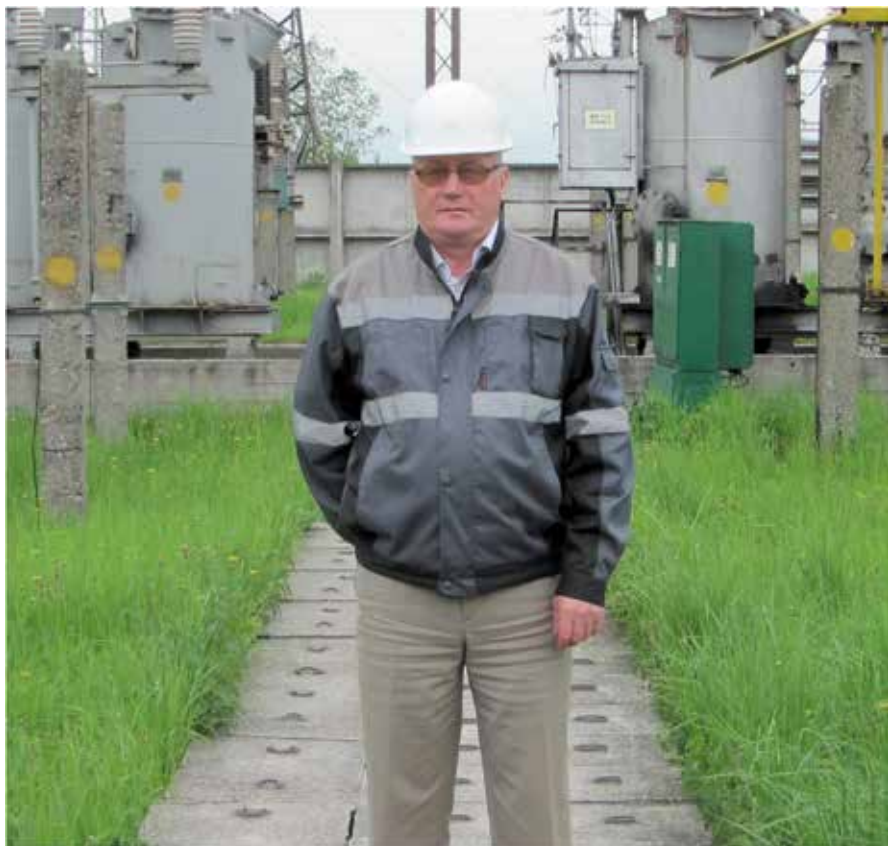
— Мы работаем с крупными промышленными предприятиями региона, такими как «ФосАгро-Череповец», осуществляем ремонт их электрооборудования. Планируем работу с «Химэнергосервис» по внедрению в производственные мощности «Аммофоса». Сотрудничаем с филиалом МРСК Северо-Запада «Вологдаэнерго». Также мы работаем с представителями малого и среднего бизнеса, дачными кооперативами и частными лицами.

— **Сергей Александрович, а с какими трудностями в основном приходится сегодня сталкиваться?**

— На сегодня большой проблемой являются неплатежи, но мы надеемся вернуть все задолженности. Планов сокращать и оптимизировать бизнес нет. В ближайшей перспективе запланировано расширение охвата деятельности, выход за пределы нашей области. Например, планируем начать работать в Республике Коми, Архангельской или Ярославской областях.

— **Ваши впечатления от участия в IV Ассамблее предпринимателей?**

— Приглашение поучаствовать, честно признаюсь, было для меня неожиданностью. Конечно, получить диплом, услышать благодарности в адрес предприятия было приятно. Также полезным стало общение с другими участниками ассамблеи.



ДОСТОЯНИЕ РОССИИ

ТЕКСТ: ЕВГЕНИЯ ЛЕСКИНА, ФОТО: СЕРГЕЙ БОГДАНОВ

Предприятие по производству домашнего текстиля Елены ЛАЙПАНОВОЙ совсем молодое, 1 июня этого года ему исполнилось 5 лет. И к своему первому юбилею оно добилось внушительных результатов, став финалистом окружного этапа премии «Бизнес-Успех».



текстиль для кухни, одежда для дома, сувенирная продукция с кружевом, товары для здоровья.

К числу последних относятся инновационные льняные подушки, массажные коврики, мешочки-грелки с льняным семенем в качестве наполнителя. По словам Елены Николаевны, все товары для здоровья оказывают лечебно-профилактический эффект — благотворно воздействуют на мышцы, суставы, позвоночник. «Среди всех перечисленных достоинств нельзя забыть и об эффекте ароматерапии, ведь запах льна успокаивающее действует на нервную систему, обеспечивая здоровый сон и комфорт», — говорит руководитель со знанием дела.

Экологически чистая сертифицированная продукция ИП Лайпановой известна далеко за пределами обла-

сти и признана профессионалами отрасли. Так, не давно она была удостоена приза «Возрождение» на XV Всероссийском форуме «Покупайте российское в номинации «Текстильная и легкая промышленность». Среди других наград — диплом конкурса «100 лучших товаров России»,

золотая медаль за качество столового белья в номинации «Промышленные товары народного потребления». В мае 2015 года в Москве в рамках Национальной программы продвижения лучших российских товаров, услуг и технологий состоялась Международная выставка — конкурс «Все-российская марка «III тысячелетие. Знак качества XXI века». По результатам конкурсной экспертизы продукции под маркой «Важский текстиль» было присвоено три золотых знака качества.

«Единственный острый вопрос, который нас волнует, — это банкротство Вологодского льнокомбината, — признается Елена Лайпанова. — Наше предприятие работает с момента основания полностью на вологодском сырье, и организация работы предприятия на привозном сырье сразу же скажется на производимой продукции. Равного по качеству нашему льну нет, а область фактически рискует лишиться бренда «Вологодский лен». Вологодская земля — территория традиционного льноводства. А сам лен — достояние всей России-матушки... Очень хочется надеяться, что люди, от которых напрямую зависит судьба предприятий, работающих в этой сфере, примут разумные решения».

Несмотря на все трудности, предприятие Елены Лайпановой планирует расширение производства. В том числе есть планы и на развитие народных промыслов, в частности, ручного ткачества. В настоящее время ею прорабатывается вопрос создания рабочих мест по производству несложной сувенирной продукции для трудоустройства инвалидов.



Елене Лайпановой удалось организовать динамично развивающееся предприятие, которое сочетает в себе розничную торговлю и производство уникальных изделий из натурального материала.

Ассортимент включает около двухсот наименований, в числе которых постельное и столовое белье,

ДРЕВО ЖИЗНИ

ТЕКСТ: ВЛАДИМИР МАКАРОВ, ФОТО: ИЗ АРХИВА ПРЕДПРИЯТИЯ

История Андрея КОРНЕВА — это яркий пример того, как даже небольшая помощь государства может дать новый импульс бизнесу. Главный вид деятельности бабаевского предпринимателя — это лесозаготовка и лесопереработка.

Бизнесом Андрей Алексеевич не столько занимается, сколько живет им. Все началось в 1998 году, когда он зарегистрировал крестьянско-фермерское хозяйство. Больше десяти лет он занимался выращиванием картофеля и крупного рогатого скота на продажу. Параллельно работал и с древесиной: рубил и продавал лес.

Сравнивая разные виды предпринимательской деятельности, Андрей Алексеевич пришел к пониманию того, что в современных условиях сельским хозяйством как прежде заниматься уже нельзя. А вот лесным бизнесом вполне можно. «Чтобы сельское хозяйство было эффективным и прибыльным, туда нужно вкладывать огромные инвестиции, вместо фермы фактически нужно строить мини-завод. В лесной же отрасли можно развиваться постепенно, от совсем небольшого производства к более крупному», — говорит бабаевец.

Поэтому в 2010 году Андрей Корнев сосредоточился на заготовке и обработке древесины. Кроме собственно работы на делянках, он занимается обработкой древесины на арендованной пилораме, а также строит срубы для жилых домов и бань, оказывает различные строительные услуги.

Лесопромышленный комплекс в Бабаевском районе развит довольно серьезно. На рынке работают и крупные фирмы, и такие индивидуальные предприниматели, как Андрей Алексеевич. Но, как он отмечает, предприятий, которые там, на месте, осуществляют глубокую переработку древесины, не так уж и много. Поэтому сейчас главная мечта у бизнесмена — купить собственную лесопилку и развивать уже это направление. Среди возможного ассортимента продукции — двери, рамы, оконные блоки и даже мебель.

Андрею Корневу уже сейчас есть, чем гордиться. Во-первых, он работает не один — ему помогает почти вся его семья. Дочь

Алена — фактически правая рука бабаевского предпринимателя. Во-вторых, он думает не только о выгоде сегодняшнего дня, но и о будущем. Поэтому год назад он и задумал купить трактор.

В итоге все получилось, и теперь у него есть универсальная машина, которая пригодится, даже если предприниматель решится возобновить работу на земле. Трактор был приобретен в лизинг. Государство помогло оплатить треть суммы лизингового договора или половину от собственно трактора. «Обновление техники требуется постоянно, — отмечает Андрей Алексеевич. — Теперь меньше времени и денег тратится на ремонты и есть больше возможностей для обучения сотрудников, для развития бизнеса».



Бабаевский предприниматель благодаря господдержке купил трактор, сумев таким образом модернизировать производство.



СЕРЕБРО СЕВЕРА

ТЕКСТ: ПАВЕЛ МИЛЮКОВ, ФОТО: СЕРГЕЙ БОГДАНОВ

Интернет-магазин «Серебряный Север» — настоящая находка для ценителей уникальных товаров, таких как вологодское кружево, вологодский лен, серебряные иконы, вологодская финифть, роспись по дереву. Именно этот проект одержал победу в номинации «Лучший проект в сфере электронной коммерции» окружного этапа Национальной премии «Бизнес-Успех».

Не секрет, что Вологодская область богата своими промыслами и ремеслами. Изделия вологодских мастеров очень востребованы и пользуются большим спросом не только в России, но и за рубежом. Почему бы не соединить древние традиции и современные интернет-технологии? Задавшись этим вопросом, вологжане **Аркадий Червоткин, Николай Шубейкин и Роман Абрамов** решили развивать бизнес в сфере электронной коммерции.

В ассортименте их интернет-магазина представлены различные товары вологодских производителей: изделия из серебра, одежда и текстиль из натурального вологодского льна, вологодское кружево, изделия вологодской финифти и много других товаров.

Аркадий принял решение участвовать в конкурсе «Бизнес-Успех» прежде всего, чтобы заявить о компании. Основным преимуществом «Серебряного Севера» является отсутствие

импорта, благодаря этому магазину удалось избежать негативных последствий кризиса, производителям, сотрудничающим с интернет-магазином — даже увеличить объемы производства.

Поставщики, с которыми сотрудничает магазин, имеют сертификаты качества на производимые товары. Высокий уровень качества отмечают даже зарубежные покупатели, они неоднократно присылали благодарности и восторженные отзывы в адрес магазина.

Изделия, которые представлены в интернет-магазине, практически невозможно найти на полках обычных торговых точек, а в других

регионах их и вовсе нет в розничной продаже.

Огромное внимание уделено и качественной разработке сайта интернет-магазина: удобный сервис, возможность индивидуального заказа, бонусные программы для клиентов, различные способы оплаты и многое другое. Все программное обеспечение от сайта до программы товарооборота — собственная разработка специалистов компании.

«В ближайшее время мы планируем выйти на международный рынок, — рассказывает Аркадий Червоткин. — Уже заканчиваются работы по созданию англоязычного сайта, который начнет работать в августе».



Сочетание сохранившихся промысловых традиций и современных интернет-технологий — вот основа бизнеса Аркадия Червоткина в сфере электронной коммерции.





ТЕАТР НАЧАЛСЯ С ИДЕИ

ТЕКСТ: ВЕРОНИКА ЗАСТРЕЛЬНАЯ, ФОТО: СЕРГЕЙ БОГДАНОВ

Лиана СЛАДКОМЕДОВА представила на соискание премии «Бизнес-Успех» проект интерактивного музея-театра «Тарабум» и по праву одержала победу в номинации «Лучший женский проект». Лиана выиграла поездку в США на международную стажировку по теме женского лидерства.

Интерактивный музей-театр начал свою работу в 2010 году в Санкт-Петербурге. Здесь воссоздан дух доброй авторской сказки и советских мультфильмов. Ежегодно «Тарабум» открывает свои двери для детей от 1,5 до 12 лет и их родителей. Все участники театрализованного представления раскрывают себя, свой потенциал и расширяют границы своих возможностей. Несмотря на то, что в Петербурге огромное количество мест для организации детского досуга, в том числе и театров, «Тарабум» пришелся по нраву и маленьким посетителям, и их родителям.

Лиана (на фото — вторая справа. — Прим. ред.) вспоминает, что когда искала подходящую нишу для своего дела, пыталась не только создать бизнес, который будет

приносить определенный доход, но и хотела внести вклад в развитие подрастающего поколения, сделать общество добрее и напомнить о настоящих человеческих ценностях.

Одна из основных задач ее команды — вложить в подрастающее поколение вечные ценности и важнейшие человеческие качества. «Хотелось воспитать в детях те же ценности, с которыми нас, их родителей, знакомили в детстве мультфильмы: доброту, сострадание, сопереживание, бережное отношение к природе, — поясняет Лиана, — Так же мы мечтали, чтобы и художественное исполнение было на высшем уровне. У детей должен развиваться вкус, чувство прекрасного».

Отдых детей в «Тарабуме» не только приятный, интересный

и веселый, но и познавательный. Любознательные посетители могут принять участие в научных шоу или мастер-классах, а самые маленькие — познакомиться и подружиться со сказочными героями. «К нам любят приходить и «особенные» детки, — рассказывает Лиана, — был случай, когда во время спектакля ребенок впервые заговорил».

В ближайших планах команды «Тарабум» создание из музея-театра полноценного арт-центра, который позволил бы решить проблему комплексного развития детей и соединил в себе такие творческие направления, как актерское мастерство, танцы, пение, рукоделие и другие. Лиана планирует открыть подобные арт-центры не только в разных районах Санкт-Петербурга, но и стремится развить франчайзинговую сеть в других регионах. Интерактивные спектакли и мастер-классы, проводимые коллективом музея-театра «Тарабум», пользуются спросом за границей. Лиана рассчитывает найти инвесторов, которые окажут помощь в реализации глобального проекта Арт-центра.



В планах команды «Тарабум» создание из музея-театра полноценного арт-центра, который позволил бы решить проблему комплексного развития детей.

ХОДЯТ КОНИ

ТЕКСТ: ВЛАДИМИР ПЕШКОВ. ФОТО ИЗ АРХИВА ПРЕДПРИЯТИЯ

Конный племязавод «Вологодский» — одно из последних на Севере сельхозпредприятий, хранящих традиции российского племенного коневодства.



Лошади — совершенно сказочные создания. К ним никто не остается равнодушным, увидев хотя бы однажды. Долгие тысячелетия они были самым надежным транспортом для человека, войдя в учебники истории, мифы и легенды. Сегодня лошади отошли в тень, уступив место технике. Тем не менее профессионалы продолжают заниматься их разведением. И отнюдь не только для коллекционеров и спортсменов.

Для кого-то может показаться, что коневодство в нынешних условиях совершенно бесперспективно. Но на деле порой оказывается, что есть места, где техника приказывает долго жить, а самая обычная лошадь идет вперед и оказывается эффективнее любой, даже самой современной машины. Такова, к примеру, порода «русский тяжеловоз» — в критических условиях их можно кормить даже соломой. Поэтому главные потребители предприятия на сегодня — это вооруженные силы, а также церковь.

СПК «Племенной конный завод «Вологодский» работает уже почти полвека. Кроме коневодства предприятие занимается и другими видами сельского хозяйства: производит коровье молоко, выращивает картофель, зерновые, а также воспроизводит крупный рогатый скот. Молоко,

к слову, предприятие поставляет на один из вологодских комбинатов.

Главная трудность для коневодства — это невозможность его полной модернизации. Тех же коров теперь содержат в стойле круглый год, применяют машинную дойку. «В отличие от крупнорогатого скота, лошадей продолжают пасти, — объясняет начальник производственного отдела конного завода Федор Изосимов. — Кроме этого, каждого рысака нужно «работать» каждый день. То есть, ежедневно его нужно выводить на манеж и по несколько часов заниматься с ним, а делать это должен профессионал. Только тогда будут хорошие показатели».

Принципиальное отличие племенного конезавода от обычной конной фермы — это селекционная работа. Специалисты следят за чистотой пород. Дело в том, что у каждой породы есть свои преимущества, которые их отличают от других. При смешении пород эти преимущества затушевываются и могут вообще исчезнуть. Лишний раз вспоминая, кто является основным покупателем у СПК, отпадают все вопросы.

Учитывая высокую стоимость содержания животных, предприятию необходима государственная поддержка. Субсидии оно получает почти на все виды деятельности — и на производство молока, и на коневодство, и на растениеводство. «Правительство области и департамент сельского хозяйства помогают нам сохранить рентабельность», — констатирует председатель СПК Юрий Усиков.

Государственная поддержка не только позволяет предприятию выживать и развиваться, но и способствует укреплению положительного имиджа региона. Выращенные на «Вологодском» лошади достойно представляют Вологодчину на самых разных уровнях. Вологодские тройки регулярно занимают призовые места на всероссийских соревнованиях, участвуют в международных выставках далеко за рубежами Вологды. Раз в год предприятие проводит знаменитый Праздник Коня. Для вологжан же самым заметным стало участие нашей тройки в эстафете олимпийского огня через областную столицу: именно на ней вез факел Дед Мороз.



ЗДЕСЬ ВСЯ ЗЕМЛЯ — МУЗЕЙ...

ТЕКСТ: ЕКАТЕРИНА ЧЕЧУЛИНСКАЯ, ФОТО: СЕРГЕЙ БОГДАНОВ

Директор «Кировского туристического агентства» Ирина СТОЯН в качестве финалиста премии «Бизнес-Успех» поделилась с участниками форума опытом развития въездного туризма в Ленинградской области.



туроператорами, помогая организовать отдых туристов в других регионах нашей страны и за рубежом. Работаем с местными базами отдыха и санаториями, устраиваем маршруты выходного дня, которые включают в себя выезды в музеи, театры Санкт-Петербурга и его пригороды, экскурсии по самым интереснейшим местам Ленинградской области и ближайших регионов.

Новым направлением для нас является развитие водного туризма. Так как город Кировск стоит на реке Неве, мы разработали и организуем экскурсии на теплоходе.

Уделяем внимание военной тематике. Во время Великой Отечественной войны на территории Кировского района шли кровопролитные бои. Здесь находятся такие памятные места, как Крепость Орешек и Невский пятакоч, селение Кобона и Синявинские высоты, поэтому большое внимание в экскурсионной работе уделено времени блокады Ленинграда.

Еще одним направлением нашей деятельности является методическая работа. Мы издали несколько книг, посвященных истории района. Эти сборники полезны и туристам, и экскурсоводам. В них в доступной форме излагаются исторические факты. Например, книга «Здесь вся земля — музей...» рассказывает о боевых действиях военной поры. И, конечно,

издание книг неразрывно связано с разработкой новых туристических маршрутов.

— Какова цель вашего участия в форуме «Бизнес-Успех»?

— В первую очередь это привлечение внимания к нашему району как объекту туризма. Сейчас основной аудиторией агентства являются местные жители. А здесь, на форуме, возникла идея организовать тур для людей, чьи родственники участвовали в сражениях Отечественной войны на территории Кировского района. Они могли бы побывать на местах боев, увидеть, где воевали их деды, ближе познакомиться с историей тех дней.

— Какие перспективы вы видите для развития своего агентства?

— Хотелось бы возобновить экскурсии к Крепости Орешек. Несколько лет назад к ней могли подходить круизные суда, а сейчас причал не работает, хотя сама крепость как туристический объект функционирует. Также планируется создание в Кировском районе парка культуры. Над этим проектом мы будем работать совместно с администрацией района. И, конечно, будем издавать новые сборники для экскурсоводов.



— Какими направлениями занимается ваше туристическое агентство?

— Одним из основных направлений нашей деятельности является организация отдыха для жителей нашего района. Надо признаться, работа туристических агентств в пригородах больших городов резко отличается от работы туристических фирм в таких городах, как Санкт-Петербург. Поэтому, чтобы быть успешными, мы разрабатываем сразу несколько направлений деятельности. Мы взаимодействуем с крупными

Книга «Дыша одним дыханьем», изданная «Кировским туристическим агентством», посвящена военным кинологам на фронте. Это невыдуманные рассказы о молодых ленинградках, которые, пережив самую страшную первую блокадную зиму, ушли на фронт и вместе со своими питомцами — «живой чудо-техникой» — принимали участие в операциях по прорыву блокады Ленинграда. Сборник включает также научно-популярное исследование о военном собаководстве в 1941–1945 годах.

ПАТРИОТИЧЕСКОЕ ПРОИЗВОДСТВО

ТЕКСТ: СЕМЕН КОРНЕВ, ФОТО: ИЗ АРХИВА ПРЕДПРИЯТИЯ

Уже пять лет великоустюгская компания «Патриот» успешно занимается лесозаготовкой и лесопилением, выпуская продукцию деревообработки на современном итальянском и немецком оборудовании. Модернизации производства стала возможной во многом благодаря поддержке областных властей.



современное лесопильное оборудование, лесозаготовительная техника, тракторы для строительства лесных дорог и сортиментовозы с прицепами для вывоза древесины, есть свой участок заточки. Проектированием и запуском лесопильного оборудования занималась итальянская фирма CARMAC. Компания «Патриот» приобрела у этого производителя сушильный комплекс, состоящий из четырех камер с внутренним объемом загрузки 360 куб. м, механическую топку и установку сжатого воздуха, участок удаления отходов. Оборудование для производства погонажных и строганых материалов было поставлено немецкой компанией Weinig.

«В 2014 году мы впервые приняли участие в программе господдержки малого и среднего предпринимательства. Обратились

в «Бизнес-инкубатор» за предоставлением субсидии на возмещение части затрат по уплате процентов по кредиту. Получили субсидию в размере 5 млн руб., — рассказывает директор предприятия **Ирина Хлопина**. — Это очень существенная помощь для нашего предприятия. Мы создали новое производство, благодаря которому в сельском поселении Трегубовское появилось 50 рабочих мест».

В этом году «Патриот» вновь участвует в государственной программе — на возмещение части затрат, связанных с уплатой лизинговых платежей и затрат по уплате процентов по кредиту.

В планах предприятия создание производства по переработке древесных отходов. По словам Ирины Борисовны, такое производство крайне необходимо, поскольку в районе этот рынок не развит, в связи с чем цены на балансовое сырье очень низкие. На предприятии постоянно изучается рынок, появляются новые покупатели. «Пытаемся выйти на международный уровень, так как качество нашей продукции позволяет это сделать», — говорит руководитель.

ООО «Патриот» выполняет приоритетный проект в области освоения лесов, который получил поддержку администрации Великоустюгского района и Департамента лесного комплекса Вологодской области. На сегодняшний день предприятие занимается распиловкой и строганием древесины, выпуская такие виды готовой продукции, как погонажные изделия, строганые пиломатериалы и технологическую щепу.

На предприятии имеется



СЛОВОМ И ДЕЛОМ

ТЕКСТ: АЛЕКСАНДР ИЛЬЧЕВ

Интервью с вице-президентом — управляющим директором по развитию малого бизнеса Промсвязьбанка Кириллом ТИХОНОВЫМ. Он также был гостем масштабного форума «Бизнес-Успех», прошедшего в Вологде, поэтому мы поговорили с ним непосредственно на мероприятии.



— Кирилл, как известно, Промсвязьбанк является одним из идейных вдохновителей премии «Бизнес-Успех». Поясните, пожалуйста, в чем ее замысел?

— На примере наиболее удачливых молодых бизнесменов мы хотим продемонстрировать, что в этом направлении можно очень хорошо развиваться, а также делать конкретные дела. С одной стороны, они будут приносить прибыль, с другой — реальное удовлетворение. Как известно, самый счастливый человек — это тот, кто имеет возможность зарабатывать на любимом деле, то есть, когда хобби и работа совпадают. Отсюда вытекает и основная цель мероприятия — сделать предпринимательство более популярным среди молодежи. Выпускники вузов сомневаются относительно выбора своего места в жизни, зачастую не связывая свое будущее с предпринимательством, хотя малый бизнес

как раз и является направлением, предоставляющим максимальную возможность для самореализации и творчества.

— Как вы оцениваете меры по поддержке малого бизнеса в нашей стране?

— В целом могу сказать, что за последние годы многое в этой сфере бизнеса изменилось в лучшую сторону. Например, появилась такая структура, как Агентство кредитных гарантий. И это очень правильная инициатива, поскольку ограниченность финансов и доступ к кредитным ресурсам была одной из основных проблем для малого и среднего предпринимательства. В прежние времена эта тема неоднократно поднималась на разных уровнях, и с появлением этой организации ситуация начала кардинально изменяться. Так, за последнее время тема кредитования в рейтинге проблем

предпринимателей занимает где-то пятое-шестое место, а не первое, как было прежде.

АКГ имеет возможность гарантировать исполнение обязательств заемщика от 50 до 70%, и при этом не требуется залога, что существенно повышает возможность получения финансов. Не лишним будет добавить, что АКГ также является одним из наиболее активных партнеров нашего банка.

— Вы упомянули о том, что проблема кредитования уже не так заботит предпринимателей. Что же тогда в основном волнует малый бизнес?

— Сегодня проблема номер один — кадры. Не секрет, что зачастую собственники не имеют возможности вложить необходимые средства в подготовку или переподготовку персонала. А потому роль государства, на мой взгляд, в этом вопросе должна быть основополагающей, когда на базе училищ и вузов организовываются курсы. При этом в основе обучения персонала должны быть реальные российские примеры, а не только теория.

— А почему не зарубежный опыт?

— Да, он тоже полезен. Тут дело в ментальности. Как показывает практика, зарубежный опыт, примененный в нашей стране на практике, далеко не всегда заканчивается успешно. Именно поэтому в России имеет смысл сделать собственное образовательное учреждение по малому бизнесу, где можно было бы эффективно проводить обучение персонала, делиться опытом и т. д.

— А какие инструменты ваше кредитное учреждение предлагает для поддержки и развития малого предпринимательства?

— С тех пор, как мы начали кредитовать малый бизнес, мы всегда старались сделать финансирование

данного сектора экономики более доступным и простым. В рамках этой помощи наш банк практиковал выдачу беззалоговых кредитов с весьма лояльными условиями для клиентов.

— Тут, как говорится, палка о двух концах. Чрезмерная лояльность может привести к росту количества просроченных платежей... И это при том, что время для бизнеса в целом сейчас комфортным назвать сложно. Как с этим быть?

— Все это так. Однако мы, как и прежде, намерены кредитовать малый бизнес. Просто сейчас в связи со сложным периодом в нашей экономике пришлось адаптировать кредитные программы. В частности, сейчас с АКГ разрабатывается новая совместная программа, которая позволит развивать не оборотное кредитование, а инвестиционные проекты.

Сегодня мы можем удовлетворить практически любую финансовую потребность, однако мы не готовы поддерживать такой бизнес, в который сами не верим.

— Как известно, «ОПОРА России» и Промсвязьбанк реализуют совместное исследование самочувствия бизнес-ожиданий малого и среднего предпринимательства «Индекс Опоры RSBI». Что показывают данные? Каково сегодня самочувствие бизнеса и есть ли тенденции?

— По результатам наших совместных исследований можно сказать, что по большинству направлений имеется негативная динамика: наблюдается снижение продаж, прибыли, рост издержек. В большинстве случаев клиенты не могут перекладывать свои траты в стоимость товаров или услуг в связи с тем, что в данной ситуации спрос не растет. Таким образом, получаются экономические ножницы. В целом, думаю, следует дождаться очередной волны исследований. Тогда, возможно, будет зафиксирована положительная тенденция, позитивные ожидания предпринимателей.

— Как вы думаете, с чем это может быть связано?

— Связано это с тем, что многие предприниматели, почувствовав, что деятельность их организаций стала приносить убытки,

скорректировали свои бизнес-модели. Одни предприниматели были вынуждены искать в бизнесе другие ниши, другие — сокращать издержки.

— И последний вопрос. В какой валюте посоветуете хранить гражданам сбережения?

— На ваш вопрос мне трудно ответить однозначно, поскольку

каждый должен сам принимать решение. Я бы предложил дифференцировать риски. Если имеются накопления, то часть средств можно держать в валюте. Есть масса примеров, когда в конце года граждане покупали доллары, потом курс опускался, и они несли ощутимые потери. Поэтому лучше воспользоваться мудрым решением — держать яйца в нескольких корзинах. **Р**

Индекс Опоры RSBI

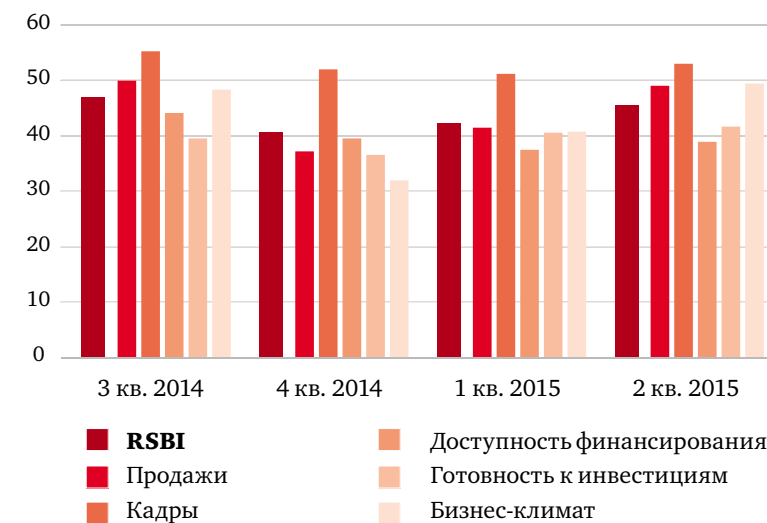
Совместное исследование Промсвязьбанка и «ОПОРЫ России» представляет собой регулярный замер бизнес-настроений в сегменте микро-, малых и средних предприятий. «Индекс» основан на данных опроса руководителей двух тысяч компаний в 20 регионах страны и является своеобразным индикатором экономической ситуации, который обновляется каждый квартал.

По итогам четвертой волны исследования во 2 квартале 2015 года деловая активность в сегменте МСБ продемонстрировала умеренное восстановление и составила 44,6 п. Однако по-прежнему «Индекс Опоры RSBI» имеет низкие показатели. Как отмечают организаторы исследования, значение «Индекса» выше 50 пунктов интерпретируется как рост деловой активности; ниже 50 пунктов — снижение деловой активности.

Давление на деловую активность в МСБ продолжают оказывать компоненты, отражающие низкую доступность финансирования и готовность к инвестициям. Компонент «Доступность финансирования» поднялся всего на 1,4 п. по сравнению с прошлым кварталом, указывая на весьма слабое улучшение ситуации с получением кредитов у предпринимателей. Составляющая «Готовность к инвестициям» во 2 квартале 2015 года показала незначительный рост до 40,9 п. (+1,1 п.), благодаря ожиданиям предпринимателей нарастить инвестиции в следующем, 3 квартале этого года.

Компонента, отвечающая за продажи, по итогам 2 квартала 2015 года выросла на 7,4 п. до 48,1 п. Единственная компонента индекса, которая находится выше 50,0 п., связана с кадровой составляющей.

В разрезе отраслей наибольший прирост и значение индекса вновь зафиксировано в производстве (+4,0 п.; 46,1 п.), что обусловлено повышением привлекательности товаров отечественных производителей. Минимальный рост (+2,5 п.; 43,9 п.) наблюдался в торговле.



ДОРОГУ ОСИЛИТ ИДУЩИЙ

ТЕКСТ: НАТАЛЬЯ МИХАЙЛОВА. ФОТО ИЗ АРХИВА АДМИНИСТРАЦИИ БАБАЕВСКОГО РАЙОНА

Представители Бабаевского района также стали победителями регионального этапа Национальной премии «Бизнес-Успех», причем сразу в двух номинациях — это ЗАО «Суда» («Лучший экспортный проект») и ПК «Пожарское» («Лучший проект в сфере торговли и услуг»). Стоит отметить, что нечасто представителям районов удается достичь такого успеха.



и какие перспективы для развития намечены на данный момент.

— **Игорь Владимирович, в инвестиционном послании форуму были обозначены проблемы, от решения которых зависит будущее района, в том числе и необходимость развития углубленной переработки древесины на территории района. Что в итоге вы получили?**

— В июне текущего года к нам в администрацию района обратились представители одной из крупнейших лесозаготовительных компаний области по вопросу поддержки в реализации инвестиционного проекта. Его суть в строительстве современного деревообрабатывающего комплекса на территории района с планируемым объемом переработки до 400 тыс.

куб. м. Мы нашли общий язык с инвестором по всем вопросам, проработываем детали проекта.

— **На рынке производства и реализации лесоматериалов очень хорошо известно предприятие «Суда». Оно работает исключительно на экспорт?**

— Это предприятие в 2013 году запустило цех по производству биопластика и сегодня вполне успешно развивается. Действительно, экономичное, удобное, экологически чистое сырье пользуется повышенным

спросом на зарубежном рынке. Почти вся его продукция реализуется в Европе, в частности в Бельгии. Но «Суда» налаживает не только европейские деловые контакты, в этом году предприятие заключило контракт на поставку сухого пиломатериала в Южную Корею с возможностью дальнейшей углубленной переработки древесины. Но, что важно, и в родной стране «Суда» заключает важные сделки. Так, в прошлом году предприятие выиграло тендер на обеспечение продукцией деревообработки оборонного комплекса РФ.

— **Реализуется ли в районе проект по разработке месторождений известняка, о чем также шла речь на форуме «Вместе в будущее»?**

— Да, он остается одним из самых перспективных инвестиционных предложений. Величина доказанных разведанных запасов известняков Верхневольского месторождения составляет 40 млн тонн. Разработка месторождения была остановлена в 2009 году из-за отсутствия денежных средств на развитие и модернизацию производства. Потребителями продукции являлись птицефабрики области, дорожные организации Вологодской и Ленинградской областей, Череповецкий силикатный завод, Волховский комбикормовый завод, череповецкий «Аммофос». Нами сделаны обращения на имя нескольких потенциальных инвесторов, и мы надеемся, что этот проект найдет свою поддержку в конечном итоге.

— **Одно из самых успешно развивающихся предприятий в отрасли сельского хозяйства — это колхоз «Пожарское». Как им**

удалось добиться успеха в наше непростое для аграриев время?

— «Пожарское» двигалось к сегодняшнему положению при активной поддержке правительства области в рамках действующей программы в сфере льноводства. Начиналось все сложно. В 2006 году на базе реорганизованного колхоза «Маяк» был создан колхоз «Пожарское». Тогда хозяйство занималось молочным животноводством, сеяло зерновые культуры и лен. Когда колхоз возглавил Евгений Юрьевич Яковлев, у хозяйства был долг 4,5 млн руб. Предприятие нужно было попросту спасти. И тогда было принято решение вписаться в «льняной кластер».

Напомню, что в 2010 году была запущена региональная программа «Российский лен», а в 2012 году — «Программа развития льноводства на 2012—2020 годы». «Пожарское» получило поддержку. Начали сеять лен, но возникла проблема со сырьем, с ней сталкиваются многие сельхозпредприятия, занимающиеся льном. Своей переработки не было, «Пожарское» возило льнотресту за пределы района. Эта перевозка «съедала» большую часть прибыли. Поэтому в 2011 году колхоз выкупил у собственника Борисовский льнозавод. Практически это были одни стены, в «Пожарском» взяли кредит в шесть миллионов, начали реконструкцию, установили линию по переработке короткого волокна, а позднее — длинного. Борисовский льнозавод сегодня выпускает короткое льноволокно, на реализацию этой популярной продукции заключены договоры. Для того чтобы получить хороший результат, чтобы был спрос на льноволокно, надо заботиться о его качестве. Этому сейчас уделяется пристальное внимание. Словом, хозяйству есть к чему стремиться и в плане переработки, и в плане выращивания льна. К 2020 году льняное поле в «Пожарском» должно будет в соответствии с областной программой увеличиться до 750 гектаров.

— **Какие перспективы вы видите для развития льноводства в районе?**

— Перспективным видится не создание каких-то новых хозяйств, а вовлечение соседних предприятий на основе договоров с целью увеличения посевных площадей, повышения



Реставрация усадьбы «Хвалеское» — удачный пример частного-государственного партнерства на муниципальном уровне

объемов производства льна в районе. Движение в этом направлении будет возможно по мере укрепления производственной базы переработки «Пожарского», повышения качества выпускаемого волокна, увеличения доходности бизнеса. Необходимо отметить, что на сегодня бизнес не стал достаточно стабильным и нужна дальнейшая поддержка бюджета через финансирование в рамках действующей программы «Развитие льняного комплекса Вологодской области на 2013—2020 годы».

— **Как планируется использовать туристический потенциал района? На что делается акцент?**

— Сфера туризма набирает обороты. Редкие и охраняемые виды растений, богатый животный мир, многочисленные озера привлекают все большее число любителей порыбачить и поохотиться. Сегодня популярны маршруты, связанные с народными обрядами, глубокими истоками древних цивилизаций, традициями Рода и Народа. Обсуждается собирательный образ (или бренд), символизирующий туристическую привлекательность нашего края. Одна из наиболее интересных идей — это «Скрижали», то есть каменные плиты с высеченными заповедями предшественников для последующих поколений. Этот хранящий древнюю мудрость образ очень созвучен с главным историческим достоянием Бабаевского края — каменным ландшафтным памятником природы Каменной горы. Благодаря богатой природе одноименного заповедника (он так и называется «Каменная гора») со здравницей, чистыми реками и прекрасными озерами, район может смело развивать

оздоровительный экологический туризм.

— **Что сулит региону развитие такого туристического объекта, как усадьба Хвалеское?**

— На самом деле, история этой усадьбы удивительна. Она связана с историей древних русских дворянских родов Качаловых и Долгово-Сабуровых. Эти два почтенных семейства в свое время внесли большой вклад в развитие Российского государства и нашего региона. Их бывший усадебный дом на разных этапах нашей истории играл важную роль как общественное здание — школа, госпиталь, летний лагерь... Теперь, спасенный от разрушения и бережно восстановленный прямыми потомками, этот дом стал одним из важных культурных центров нашего района. В здании уже два года занимается художественная школа, проходят дни открытых дверей и замечательные благотворительные концерты, формируется музейная экспозиция. Постепенно благоустраивается территория вокруг усадьбы и парк. Сюда приезжают туристы из Вологды, Череповца, Петербурга, Москвы и других городов России. Усадьба вместе с историческим парком недавно получили статус памятника истории и культуры. В Борисово-Судском красивый природный ландшафт, поселение имеет хороший потенциал для развития регионального туризма. Поэтому мы поддерживали проводимый сейчас архитектурный конкурс на разработку концепции центра села и общественных зон в нем.

Рецепт развития туризма в районе в целом и усадьбы Хвалеское в частности может быть только один — дорогу осилит идущий. **Б**

ФИЛОСОФИЯ ОБЩЕГО ДЕЛА

ФАС РОССИИ — 25 ЛЕТ: ВРЕМЯ ПОДВОДИТЬ ИТОГИ И СТРОИТЬ ПЛАНЫ

ТЕКСТ: АНДРЕЙ СЫЧЕВ. ФОТО: РОМАН НОВИКОВ

Четверть века прошло с момента образования системы антимонопольных органов в России — 14 июля 1990 года был образован Государственный комитет по антимонопольной политике (именно так первоначально называлось ведомство), а осенью 1991 года в Вологде появилось его территориальное управление.



Региональный антимонопольный орган первоначально возглавил **Александр Трудов**. Перед сотрудниками были поставлены довольно сложные задачи: требовалось проанализировать сотни проектов решений муниципальных органов, сделать анализ последствий реорганизаций юридических

лиц, изменений в советах директоров многочисленных компаний, дать оценку состояния товарных рынков и многое другое. Главным оружием в борьбе за цивилизованный рынок в начале 90-х был Федеральный закон «О конкуренции и ограничении монополистической деятельности

на товарных рынках». Закон требовал доработки и не давал ответа на множество вопросов, которые то и дело возникали у антимонопольщиков.

Постепенно создавалась база для работы управления, было налажено взаимодействие со специалистами во всех районах области, население регулярно информировалось о правах потребителей через СМИ. К 1994 году в Вологодской области уже действовала региональная система защиты прав потребителей.

В 1995 году управление возглавил **Александр Сазонов**. В том же году появилось новое направление в работе — контроль за выполнением федерального закона о рекламе. Управление пресекало и предупреждало факты недобросовестной, недостоверной, неэтичной и заведомо ложной рекламы. Рассматривались и другие не менее важные дела в сфере антимонопольного законодательства на региональном уровне.

В этот период проводится мониторинг деятельности региональных предприятий-монополистов, формируется реестр субъектов, занимающих доминирующее положение, ведется работа над Программой демонополизации экономики области на 1995—1996 годы. Одним из важных направлений того периода является контроль за экономической концентрацией в форме рассмотрения уведомлений об увеличении уставного капитала хозяйственных обществ.

В одном случае управление отказало в согласовании. Дело АО «ВПЗ» является ярким примером злоупотребления обществом своим доминирующим положением. Оказывая услуги по теплоснабжению от своей котельной потребителям нескольких микрорайонов города, предприятие навязывало в договорах дополнительные

требования, не относящиеся к предмету договора, выставяло завышенные счета за свои услуги. Такие действия Вологодского подшипникового завода были признаны нарушениями антимонопольного законодательства. Суд поддержал решение Вологодского территориального управления ГКАП России, признав его абсолютно правомерным.

В 2006 году был принят Федеральный закон «О защите конкуренции», в рамках которого конкретизированы запреты для доминирующих субъектов, действия, являющиеся фактом недобросовестной конкуренции, и антимонопольные требования к торгам. В этот же год появился на свет знаменитый ФЗ №94 — Федеральный закон «О размещении заказов на поставку товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных и муниципальных нужд». В Вологодском УФАС был создан отдел контроля за размещением заказа.

Существенную долю в работе управления занимает борьба с административными барьерами для развития бизнеса. Нормативные акты органов власти признаются неправомерными, если устанавливают ограничения для развития конкуренции или создают преимущественные условия для конкретной организации. Так, например, местные программы поддержки малого предпринимательства, которые не содержат понятного порядка получения преференций, считаются не соответствующими конкурентному законодательству и подлежат отмене в судебном порядке.

У многих территориальных управлений ФАС есть такие антимонопольные дела, которые стали своеобразными прецедентами и вошли в общероссийскую практику. Достижениями последнего периода работы Вологодского управления можно считать отмену завышенного тарифа на услуги хранения транспортных средств на Вологодской спецстоянке, выявление необоснованного тарифа на утилизацию твердых бытовых отходов, пресечение фактов нарушения антимонопольного законодательства при реализации целевых программ переселения граждан из аварийного жилья и строительстве детских садов.

Сегодня Федеральная антимонопольная служба завершила работу над «четвертым антимонопольным пакетом». В ближайшее время будет принят федеральный документ,

которым вносятся существенные изменения в закон «О конкуренции».

Эти изменения направлены на расширение института предупреждения в отношении действий органов государственной власти и местного самоуправления, недобросовестную конкуренцию (кроме случаев нарушения исключительных прав) и иные формы злоупотребления доминирующим положением, расширен перечень лиц, которым может быть направлено предупреждение. Исключаются возможности применения антимонопольного запрета на злоупотребление доминирующим положением в случае, если такие действия не связаны с осуществлением предпринимательской деятельности. Исключается обязанность уведомительного контроля сделок субъектов естественных монополий, отменяется реестр лиц, имеющих долю на товарном рынке свыше тридцати пяти процентов. И это еще только начало.

Не так давно Вологодское управление возглавила **Наталья Мерзлякова**. Судя по ее стилю работы, количеству возбужденных дел и прочим показателям, становится понятным, что «эстафетная палочка» передана надежному последователю. Пользуясь случаем, мы решили задать ей несколько вопросов.

— Наталья Валерьевна, не так давно специалисты управления провели юбилейную пресс-конференцию, посвятив ее нарушениям антимонопольного законодательства со стороны муниципальных чиновников. Лично у меня после этой встречи сложилось впечатление о системном сбое в деятельности исполнительной власти муниципального уровня. А каково ваше мнение на этот счет?

— Не берусь утверждать, что это системный сбой. Просто требования антимонопольного законодательства препятствуют созданию кому-либо преимущественных условий для ведения бизнеса, а органы власти, обладая специальными полномочиями, имеют возможность принимать нормативные акты, которые нарушают условия добросовестной конкуренции. В этом случае в антимонопольный орган поступает заявление от ущемленных в правах предпринимателей и проводится работа по оценке действий чиновников на соответствие конкурентному законодательству. Пресс-конференция

была во многом посвящена нарушениям органов власти в части тарифного регулирования, потому что последнее время в этой сфере выявлено достаточное количество нарушений.

— Какие нарушения наиболее часто встречаются — с умыслом или без него?

— Мои наблюдения показывают, что на уровне муниципальных образований нарушения антимонопольного законодательства в большей части совершаются по незнанию. И только когда чьи-то права ущемлены, выясняется, что закон нарушен. Но бывают случаи, когда нарушители идут на осознанные риски, понимая, что злоупотребление правом или своим положением влечет и выдачу антимонопольным органом обязательного для исполнения предписания об устранении нарушений, и административную ответственность, и признание недействительным нормативного акта или договора в судебном порядке.

— Полномочия антимонопольного органа по-разному оцениваются и представителями властных структур, и бизнес-сообществом. Часто звучит фраза, что чиновники «кошмарят» бизнес. Что вы думаете по этому поводу? Например, Вологодским УФАС вынесено решение о неправомерности увеличения тарифа на проезд в городском транспорте Вологды до 25 рублей. Но установление тарифа в таком размере было вызвано необходимостью поддержать местное транспортное предприятие, которое находится в бедственном положении.

— Неоднозначное отношение к функциям антимонопольной службы вызвано как раз тем, что и органы власти, и недобросовестные представители бизнес-сообщества подпадают под юрисдикцию действующего конкурентного законодательства. Условия добросовестной конкуренции — это один из основных факторов развития рыночной экономики, а антимонопольная деятельность — «ключевой элемент регулирования», как сформулировал недавно наш президент.

В случае с тарифом на проезд в городском общественном транспорте нарушение выразилось в том, что местным нормативом установлен

фиксированный тариф. Но у нас есть предприниматели-перевозчики, готовые оказывать услугу по более низкой цене, а если в сложившихся условиях они будут оказывать услугу дешевле, это будет нарушением установленного порядка. Т.е. необходимо учитывать интересы всех участников рынка пассажирских перевозок, тем более что они сопрягаются с интересами граждан. Если бы изначально в нормативном акте было установлено «не более» (что предполагает и «менее») указанного размера стоимости проезда, то нарушения бы не было.

— **Наталья Валерьевна, вас можно поздравить не только с юбилеем организации, но и с перемещением вологодского управления во внутриведомственный рейтинг. Если прежде оно по показателям работы занимало 76 место (из 84), то сегодня — 44 место. За счет чего это удалось?**

— Мне видится, что одной из причин является положительная судебная практика. Сейчас мы особое внимание уделяем сбору и подготовке доказательственной базы, учитываем ранее сложившийся судебный опыт, работаем над повышением качества наших решений. Не лишним будет добавить, что по инициативе центрального аппарата ФАС организуется много межведомственных мероприятий с судебским сообществом, где мы делимся своими проблемами, а судьи доводят до нас свою позицию по тому или иному вопросу. Теперь мы знаем их мнение, анализируем и стараемся в своих решениях применять аналогичный подход.

— **И напоследок. В древнем Риме говорили «пусть рухнет мир, но восторжествует закон». Поиск компромисса возможен?**

— Я думаю, что для конструктивного диалога власти и бизнеса компромиссы нам нужно искать всегда. Эту идею обозначил Владимир Путин на бизнес-форуме «Деловая Россия» 26 мая 2015 года: «Взаимоотношения бизнеса и власти должны строиться на философии общего дела, на основе равноправного заинтересованного диалога». Диалог в данном случае должен строиться при условии соблюдения установленных государством правил. А антимонопольное законодательство как раз и устанавливает правила развития честного бизнеса и добросовестной конкуренции. 

Жесткая поСАдка

Разбирательство по делу о строительстве детских садов, проведенное Вологодским УФАС, по итогам 2014 года было включено в перечень прецедентных дел ФАС России. Распутав клубок, в котором переплелись административное рвение чиновников, недобросовестность застройщиков и нестыковки в законодательстве, вологодское антимонопольное ведомство поспособствовало тому, чтобы муниципальный заказчик имел возможность провести новые торги, социально значимые объекты все-таки были построены, а в дальнейшем возникшая ситуация по возможности не повторялась.

Суть дела такова. В рамках реализации долгосрочной целевой программы до 2016 года в Вологде должны были быть построены пять детских садов. Общая стоимость этих объектов — 1,2 млрд рублей, выделяемых из бюджетов различных уровней. Казенное учреждение «Градостроительный центр города Вологды» выступило в роли муниципального заказчика и провело торги для заключения пяти муниципальных контрактов.

Порядок проведения торгов установлен специальным законодательством о размещении заказов. Предмет торгов был определен как строительство объектов под ключ, что предполагает выполнение большого комплекса работ: не только само строительство зданий, но и благоустройство территории, внутреннюю отделку и так далее. Требования к участникам торгов также были установлены максимально жесткие (хотя и допустимые законодательством): наличие обеспечения заявки в размере 5% (примерно 10 млн руб.), обеспечение исполнения контракта 30% от начальной цены объекта (90 млн руб.). Оплата работ согласно условиям торгов предполагалась в течение трех лет после сдачи объекта, авансирование строительства не было предусмотрено. Логика заказчика была понятна: он стремился к тому, чтобы на объекты пришли крупные фирмы, работы которых легче контролировать — деньги-то выделяются немалые. Но при таких жестких условиях торги не состоялись, и только на строительство двух объектов были заявлены участники.

Парадоксально, но такая ситуация привела к заключению договоров с организациями, которые не имели достаточного опыта работ в данной сфере, а некоторые из них представили фиктивные банковские гарантии. В результате к июлю 2014 года работы по двум объектам — на ул. Северной и ул. Молодежной — даже не были начаты.

В антимонопольный орган обратились организации, которые имели намерение выполнить часть работ, если бы не был укрупнен предмет торгов и были созданы конкурентные условия для их участия в этих торгах (проще говоря, строят одни, а мебель и оборудование завозят другие).

На основании решения антимонопольного органа заказчик получил возможность расторгнуть неисполняемые контракты (их общая сумма составила полмиллиарда рублей), провести новые конкурентные процедуры и выбрать добросовестных и опытных подрядчиков. Данное решение не было никем оспорено в судебном порядке и вступило в силу. Сегодня строительство уже трех детских садов в рамках этой госпрограммы находится в стадии завершения.

Именно особая значимость данного дела была высоко оценена центральным аппаратом Федеральной антимонопольной службы, и оно признано одним из прецедентных антимонопольных дел.



В СТИЛЕ АЙКИДО

ТЕКСТ: АЛЕКСАНДР МАЛЬЦЕВ. ФОТО: СЕРГЕЙ БОГДАНОВ

«В России никто не думает о мотивации, просто сильный жрет слабого», — заявляет Ирина ХАКАМАДА. Но она уверена, что бесконфликтные переговоры — переговоры в стиле айкидо — помогут добиться успеха как в бизнесе, так и в обычной жизни. 25 июня она провела в Вологде авторский мастер-класс в рамках очередного заседания «Клуба директоров».

В прошлом политик федерального масштаба, а сегодня успешный бизнес-тренер, Ирина Хакамада считает, что продолжает двигаться к той же цели, что и раньше: она по-прежнему стремится к тому, чтобы в России было больше свободных и успешных людей. При этом в ходе проведения мастер-классов у нее нет цели чему-то научить своих слушателей, она просто делится своим опытом. А он у нее богатый. Карьеру она начинала как младший научный сотрудник. «Я работала в Госплане с десяти до семи, — рассказывает она уже после мастер-класса. — Мне это не нравилось, и я ушла на преподавательскую работу. Работала по 12 часов, при этом писала диссертацию, воспитывала маленьких детей. Зато после защиты стала доцентом и читала лекцию один раз в неделю. Получается, что вначале — рабство, а затем — свобода, но это не происходит быстро, всему нужно время». В начале 90-х годов Хакамада начинает заниматься политической деятельностью, избирается депутатом Госдумы, потом переходит работать в Правительство, где возглавляет Комитет по поддержке и развитию малого предпринимательства. Умная женщина и политика в такой «мужской стране», как наша — это уже само по себе звучит как фабула для увлекательного романа, а если вспомнить, что Ирина Муцуовна — дочь японского коммуниста, отстаивающая западные ценности, то ее биография и мировоззрение вполне могут стать предметом серьезного научного исследования...

В начале 2000-х годов Хакамада ушла из публичной политики, сегодня ее общественно-политический статус — член Совета при Президенте России по вопросам развития гражданского общества и прав человека. У нее есть семья и любимая работа, не изменяя себе и своим индивидуалистическим идеалам



«нужно быть позитивным эгоистом; хорошо мне — хорошо и другим»), она живет в гармонии с собой и внешним миром. Так, переплетая истории из большой политики, бизнеса и личной жизни, она доносит до слушателей, в общем-то, простую мысль: главным ресурсом, который можно (и нужно) использовать, чтобы пройти все испытания и побеждать — это овладеть искусством общения.

«Главная проблема русского человека, когда он общается, — ему наплевать, как он выглядит, — говорит Хакамада в свойственной ей ироничной манере. — Неумение слушать — ключевая ошибка в общении. Нужно все время сканировать, анализировать собственное поведение

и всматриваться в собеседника». Но почему тема коммуникации, умения вести диалог актуальна именно сейчас? «Сейчас эпоха турбулентности. Чтобы узнать достоверную информацию, недостаточно следить за СМИ или мнениями отдельных экспертов — никто все равно толком ничего не знает, — рассуждает эксперт. — Надо уметь общаться, чтобы получать информацию от первоисточника — будь то подвозящий вас таксист или случайный собеседник на тусовке». И рассказывает историю о том, как после разговора с продавщицей ювелирного магазина в начале 1998 года она поняла, что скоро будет кризис и рубль рухнет — знакомая поделилась, что у нее в магазине

существенно выросли продажи. «Нужно стараться уходить от штампов, быть любознательным, любить людей. Они — источник вашего успеха», — улыбаясь говорит Ирина.

Мастер-класс, который Ирина Хакамада провела для вологжан, назывался «Айкидо деловых переговоров». Как известно, определяющей чертой этого восточного единоборства является слияние борца с атакой противника и перенаправление энергии атакующего (в противовес встрече силы с силой). Так и в переговорах — с одной стороны, не следует позволять себе агрессию, а с другой — не следует воспринимать агрессию, т. е. поддаваться на провокации. «В деловых переговорах важно уметь управлять конфликтом, всегда идти только на просчитанный риск. И нападать только тогда, когда стоит вопрос жизни и смерти», — считает Хакамада. Перевод напряженной ситуации в шутку, самоирония, фраза типа «Может быть вы и правы, но...» позволяет умерить собственную гордыню, при этом не унижаясь перед оппонентом. Дайте собеседнику возможность выговориться, задавайте правильные вопросы, пусть он сам совершит ошибку. А дальше можно спокойно упаковать собственный интерес в мотивацию собеседника — тогда он сам, по собственной воле примет выгодное вам решение.

На мастер-классе этот прием был проиллюстрирован следующим примером. Ваш деловой партнер, приехавший к вам на переговоры, — вегетарианец, и хочет, чтобы вы показали ему соответствующий ресторан. Но вы категорически не любите вегетарианскую кухню. Что делать, чтобы не обидеть партнера? Нужно пойти навстречу его пожеланиям и по дороге рассказать, как вы разделяете заботу гостя о личном здоровье. Но тут же можно удариться в воспоминания, какой в детстве вкусной была еда, какие румяные пироги с мясом и сочные пельмени готовила ваша бабушка, вызывая тем самым обильное слюноотделение собеседника. Разговор можно завершить фразой: «Я знаю отличный ресторан неподалеку. В нем наверняка есть и вегетарианское меню тоже»...

Двухчасовая встреча пролетела незаметно. Публика в зале живо реагировала на реплики и вопросы выступавшей, а после с охотой сама задавала ей разные вопросы.

После мероприятия мы встретились с Ириной Муцуовой за чашкой чая и тоже задали ей несколько вопросов.

— **Есть ли границы, которые нельзя переходить в процессе деловых переговоров? Существуют ли здесь, по вашему мнению, «запрещенные приемы»?**

— Запрещенные приемы в переговорах для меня — это оскорбления и переход на личности. Вы должны обсуждать только объект и никогда не обсуждать субъект.

— **Ну, а как же манипуляция собеседником в процессе общения? Насколько это допустимо?**

— Это нормально. Любое общение — манипуляция. Даже вы сейчас, задавая мне вопросы, пытаетесь мной манипулировать. Вы пытаетесь задать вопрос, который будет мне интересен, а это уже манипуляция. Но если она совершается ради того, чтобы завербовать человека, чтобы он кого-то убил, — это одно. Манипуляция ради позитивного контракта, ради мира в семье, ради того чтобы не было конфликтов, — это другое.

И тут методы могут быть разными, все зависит от цели. Когда говорят, что главное — это цель, а методы могут быть любые, то нужно понимать, что так не бывает. Если цель гуманитарная, то методы будут разными, но они все равно будут гуманитарными. Если цель агрессивная и жестокая, то вы все равно будете действовать жестоко.

— **Вы сказали сегодня, что вы — стихийный психолог. Насколько вас интересует психология как наука, различные школы, нейролингвистическая психология, например?**

— Я — практик, не теоретик. Не очень хорошо отношусь к НЛП. Я считаю, что это отработанная модель манипуляции с помощью замены подсознания, способ включения «25-го кадра». То есть вы разговариваете с человеком и при этом влезаете в его подсознание — такая манипуляция недопустима. А манипуляция сознанием

допустима, потому что вы осознаете себя... Весь этот хаббардизм, саентологию, НЛП я считаю дьявольскими штучками.

— **А в целом наукой интересуетесь?**

— Главное мое увлечение — потенциал человеческого мозга. Я читаю очень много литературы на эту тему, она меня очень волнует. Потому что именно у нас в стране был создан первый институт мозга — институт имени Бехтерева в Санкт-Петербурге. В России жить не просто, нельзя ни на кого надеяться, мы можем рассчитывать только на собственные ресурсы. Поэтому меня интересуют ресурсы моего мозга.

Второе, что меня интересует, это теория хаоса. Увлечлась этим семь лет назад. Если внимательно и профессионально слушать мои мастер-классы, то можно понять, что они выстроены на теории хаоса как высшего порядка. Когда одинаковые динамические тренды двигаются одновременно в разные стороны без доминанты одного тренда. Когда ты понимаешь, что доллар будет расти, Америка будет расти, Европа будет отставать — ты понимаешь, как поступать. Когда видишь, какой тренд доминирует, используешь его в свою пользу. А когда не понимаешь, что происходит, думаешь, что это бардак. А на самом деле это не бардак, а другой порядок, который нужно понять.

— **Вы давно и много ездите по стране. Аудитория как-то отличается — по ощущениям, характеру вопросов, которые люди задают?**

— Нет, везде примерно одна и та же — в Москве, Петербурге, Ярославле, Вологде, Казани, Владимиростке, Новосибирске. Это представители среднего класса, успешные люди, которые хотят стать еще круче. Они задают похожие вопросы. Аудитория отличается лишь по темпераменту и реакции. Северная аудитория — более медленная, ее нужно раскачивать. На востоке, например, люди очень закрытые. На юге — наоборот. Стоит только бросить шутку, весь зал хохочет, все веселые, расслабленные... Что же касается Вологды, то для Севера вы должны быть медленными, но вы эмоциональные. С вами сегодня было легко. Иногда в Ярославле или Твери бывает сложнее работать. **Р**



Наша справка

«Клуб директоров» Вологодской области — новый проект Продюсерского центра «SV-класс». Учредителями проекта выступили Ольга Зимова, Татьяна Кошуткина и Наталья Антипова.

Официальное открытие «Клуба директоров» состоялось 12 марта 2015 года. Проект поддержали Департамент экономического развития области, Региональный центр поддержки предпринимательства, Вологодский областной «Бизнес-инкубатор».

Клуб создан с целью максимально полной и профессиональной поддержки развития малого и среднего бизнеса в Вологде, Вологодской области, а также по всему Северо-Западному региону.

Одной из задач клуба является «объединение практического опыта предпринимателей и знаний ведущих бизнес-тренеров, чтобы за короткое время достичь максимальных результатов работы бизнеса».

Для членов клуба запланировано проведение цикла конференций, семинаров, круглых столов с известными российскими и зарубежными спикерами на актуальные темы.

Так, среди ближайших мероприятий клуба — тренинг **Игоря Манна** «Три недели до рывка» (24 августа, Ярославль) и семинар **Брайана Трейси** «Лучшие инструменты для бизнеса. MBA за 1 день» (16 октября, Санкт-Петербург).

Контактный телефон: 8 (953) 518-44-81.



ЧТО НАША ЖИЗНЬ?



МОСТЫ!

Мостовой переход через реку Печеньжица на автодороге Чуриловка — Великодворье в Тотемском районе.

ТЕКСТ: ДМИТРИЙ СЕРГЕЕВ, ФОТО ИЗ АРХИВА ПРЕДПРИЯТИЯ

«Наша жизнь — мосты» — так звучит девиз ООО «Мостовик». Предприятие, расположенное в селе им. Бабушкина, уже несколько десятилетий строит и ремонтирует мосты на территории всей Вологодчины и за ее пределами. Большой опыт, высокий профессионализм, применение современных технологий, отличное качество работ и надежность — вот причины его прочного авторитета у заказчиков.

Опытные профессионалы

ООО «Мостовик» было зарегистрировано в 1992 году. Предприятие возводило и ремонтировало инженерные сооружения в Бабушкинском, Вожегодском, Кич.-Гордецком, Никольском, Нюксенском, Сокольском, Сямженском, Тотемском районах. С 2006 года началось его сотрудничество с федеральным казенным учреждением «Управление автомагистрали Москва — Архангельск Федерального дорожного агентства» («Упрдор «Холмогоры»), благодаря чему был получен доступ к дорогам федерального значения — М-8 «Холмогоры» и А-114 «Вологда — Новая Ладога». А в 2011 году бабушкинцы добрались даже до Ненецкого автономного округа, где в суровых природных условиях всего за несколько месяцев отремонтировали мост через реку Качгортинская Курья, заслужив признательность местного населения и властей.

С самого начала создания у предприятия был свой почерк, своя «визитка» — мостовые опоры устанавливались на фундаментах из свай-оболочек, благодаря которым объекты

отличались особой надежностью и долговечностью. В Вологодской области так никто больше не строил. В собственности у «Мостовика» есть вся необходимая для строительства и ремонта мостов производственная база — краны, экскаваторы, тягачи, балковозы, прицепы, бетоносмесители и многие другие машины и оборудование. Благодаря этому оно ни от кого не зависит и способно самостоятельно выполнить любой порученный заказ. А работы немало — в год может доходить до пяти объектов. За все время своей деятельности предприятие построило и отремонтировало около 60 мостов и иных инженерных сооружений.

Объекты — досрочно и с гарантией

Отличительная черта «Мостовика» — свои объекты оно старается сдать раньше установленного срока на несколько месяцев. Качество работ при этом остается неизменно высоким. Эта особенность, ставшая системной частью работы предприятия, неизменно привлекает заказчиков.

Досрочное выполнение работ достигается за счет правильного планирования и эффективной организации труда. Технологический план, график работ тщательно рассчитываются и строго соблюдаются. Расписывается каждый этап строительства, выверяется вся логистика, продумывается снабжение, предотвращаются простои.

— Благодаря этому мы не застреваем на отдельных этапах, а планомерно работаем на протяжении всего периода строительства, — рассказывает директор предприятия Александр Гоциридзе. — Зачем нам еще два месяца, когда мост можно также качественно построить раньше? У нас и так короткий строительный сезон. Высвобожденное время можно потратить на другой объект. Таким образом, у нас возникают и экономия, и дополнительные заработки.

В процессе строительства бабушкинское предприятие активно использует современные европейские технологии: литой асфальтобетон, имеющий свойство самовосстанавливаться, гидроизоляцию мембранного

типа, композитные ограждения, не допускающие ржавчины, пластиковую разметку и многое другое.

На все свои объекты «Мостовик» предоставляет 8-летнюю гарантию. Если в течение этого срока на мосту будут обнаружены дефекты, предприятие выедет и полностью устранит их за свой счет.

Сильный коллектив

Гордость «Мостовика» — его коллектив. Здесь трудятся профессионалы своего дела — инженеры, прорабы, рабочие высокой квалификации, готовые к долгой, трудной, кропотливой и выматывающей работе.

— Мы расположены в Бабушкинском районе, и люди у нас в основном оттуда, — говорит главный инженер Андрей Копанев. — Однако, когда работаем в других районах, стараемся привлекать местных специалистов, чтобы они жили дома и работали недалеко от дома. Тогда отношение людей к работе совсем другое: они работают для себя, своей родины, своих семей. Если сезонные работники себя хорошо показывают, они у нас остаются.

Предприятие заботится о своем коллективе. Работа мостовика тяжела: люди трудятся вахтовым методом, под открытым небом, с 8 утра до 8 вечера, и крайне важно создать им благоприятные условия. Поэтому они проживают в благоустроенных вагончиках с электричеством и отоплением. Есть своя столовая с бесплатным трехразовым питанием. Выдается зимняя и летняя спецодежда, ведется строгий контроль за соблюдением техники безопасности. Все поставлено так, чтобы люди работали эффективно и держались за свои места.

— У нас достойные зарплаты, и мы их вовремя выдаем, даже в период кризиса, — рассказывает

Андрей Владимирович. — Введена система авансирования. В общем, стараемся держать коллектив. Ведь если он будет обеспечен всем необходимым, он и работать будет хорошо, и спросить с него можно.

Мост должен быть хорошим

Когда в 2011 году «Мостовик» начал строить мост в Нарьян-Маре, многие сомневались, что у него получится.

— Нас встретили с иронией, — вспоминает Александр Александрович. — До нас многие строительные организации заходили в тот край работать и бросали начатое, настолько там сложные условия. Ведь туда нет дороги, суровый климат, добираться надо зимниками, баржами или самолетами, большие трудности со снабжением. Наш главный инженер высчитывал до последнего болта, что надо туда увезти, потому что нужно было предусмотреть все. Грузили все в контейнеры, отправляли сначала железнодорожным транспортом, потом, когда на Печоре начался баржевый сезон, грузили на баржу по 200 тонн за рейс, шли до Нарьян-Мара и там принимали. Работать пришлось в жесткие сроки — в апреле приехали, а к сентябрю нужно было заканчивать. Мост мы построили раньше срока и успели уехать с последней баржей. Теперь нам до сих пор звонят из Нарьян-Мара, благодарят, приглашают еще работать.

Еще одна заслуга «Мостовика» — мост через реку Печеньжица в Тотемском районе. В 2012 году старый мост смыло паводком, и три тысячи человек оказались отрезанными от районного центра. Вопрос взял под контроль лично губернатор Олег Кувшинников. Обратились к «Мостовику» — и тот построил новый мост. «Это знаменательное событие

не только для соседних деревень, но и для экономики Тотемского района, для области в целом», — отметил приехавший на церемонию его открытия губернатор.

В Тотьме был возведен мост через реку Ковда. Получилось так, что предприятие строило его во многом за свой счет.

— Нам сказали: «Вы же патриоты, помогите нам». Мы сделали, хотя сметная стоимость была небольшая, и мы, что называется, заходили на кредитах, — рассказывает Андрей Копанев. — Недавно я был проездом, смотрел — мост красивый, стоит, молодежны там уже много замков повесили. Он был остро нужен городу, и мы помогли.

В настоящее время предприятие строит и ремонтирует три моста — два в Сокольском районе и один в Никольском. Планируется завершить их досрочно, уже летом этого года. И уже сейчас «Мостовик» готов взяться за любой другой объект на территории области. Ведь большинство мостов Вологодчины сегодня требуют ремонта, порой очень серьезного.

— Это очень серьезная проблема, — говорит Александр Гоциридзе. — За прошедшие десятилетия многие мосты не ремонтировались из-за нехватки средств. В Архангельской области в подобной же ситуации дело дошло даже до прокуратуры, и только в результате этого там начались масштабные ремонты. У нас в области был аварийный мост в Нюксенском районе, он грозил упасть, и ситуация могла обернуться катастрофой, но за проблему вовремя взялись. В целом же по Вологодской области многие объекты требуют ремонта. И если, к примеру, в Бабушкинском или Тотемском районах вопрос в основном был решен, то кое-где положение с мостами ужасное. Эту проблему нужно решать уже сейчас. **Р**



Мост через реку Пежда трассы М-8 в Архангельской области.



Мост через реку Черная на трассе А-114 в Вологодской области.

ВОЛШЕБНОЕ СЛОВО «ПЛАСТКОМА»

ТЕКСТ: ИВАН СЕМЕНОВ, ФОТО: АЛЕКСАНДР КОРРКА

Вологодская компания «Завод окон ПластКом» гарантирует серьезную экономию в результате уменьшения счетов за коммунальные услуги, причем как гражданам, так и организациям. По словам руководителя компании Кирилла КУДРЯВЦЕВА, деньги, вложенные в покупку окон «ПластКом», окупятся уже через несколько месяцев.



Экспериментально установлено, что основные потери тепла (до 80%) в жилых помещениях — это потери через окна. Остальные проценты приходятся на кровлю и стены. Практика показывает — когда в жилых помещениях установлены обычные окна или однокамерные стеклопакеты, вы просто отапливаете улицу, так как у них высокая теплопроводность. Тепло легко выходит наружу, следовательно, для поддержания оптимального теплового режима в квартире его потребуется больше, а значит, больше и счета в ваших коммунальных квитках. Если же увеличить сопротивление теплопередаче за счет установки качественных оконных пакетов, потери тепла резко сократятся, соответственно, упадут и ваши расходы на коммуналку, — в этом уверен директор «Завода окон ПластКом» Кирилл Кудрявцев, которого мы попросили рассказать об особенностях продукции его предприятия.

— **Кирилл Иванович, скажите, за счет чего достигается такое энергосбережение?**

— Окна «ПластКом» высокотехнологичны и обладают высоким сопротивлением теплопередаче. За счет этого потери тепла через окна заметно уменьшаются. Приведу конкретные цифры.

Согласно требованиям СНиП в каждом регионе установлен свой показатель сопротивления теплопередаче для светопрозрачных конструкций. Так, например, в Ростове-на-Дону он равен 0,40, в северных районах — 0,70, а для Вологодской области значение коэффициента установлено 0,57. Это неплохой показатель, но теплотери при таком коэффициенте довольно высоки. На нашем производстве мы выпускаем окна с показателем сопротивления теплопередаче до 1,00. Это повышает экономию тепла на 70% и сохраняет ваши деньги!

Достигается этот показатель за счет специальных технологий. Во-первых, в стеклопакетах «Завода окон ПластКом» установлено особое стекло, так называемое «И-стекло» — с наполнением ионов серебра. Оно работает таким образом, что оставляет тепло там, где его больше. Проще говоря, если за окном зима и на улице холодно, то это стекло сохраняет тепло в доме, а если на улице летняя жара, то стекло не пускает тепло внутрь, и в доме прохладно.

Это давно и широко применяемая в Европе технология. Однако у нас в стране большинство

продавцов окон ее не используют и ставят обычное стекло. Мы же запустили эту технологию пять лет назад и ставим «И-стекло» в окна, что называется, по умолчанию. «ПластКом» — одна из немногих компаний в Вологодской области, кто ее применяет.

— **Дело только в «И-стекле»?**

— Не только. «ПластКом» также использует в качестве заполнения стеклопакета газ аргон — известный всем по урокам химии инертный газ с крайне низкой теплопроводностью. Не бойтесь, он безвреден для здоровья. Сочетание «И-стекла» с аргонном еще больше усиливает эффект энергосбережения и экономит ваши деньги. Еще аргон повышает шумоизоляционные характеристики.

Кроме того, у нас есть «термопакеты», в которых применяются дистанционные рамки из ПВХ-материалов, что снижает потери тепла через соединения между стеклами. Если «посмотреть» на обычные окна тепловизором, то эти соединения будут синими, а у «термопакетов» — нет.

Если же сделать все вкуче — «термопакет» с «И-стеклом» и аргонном, добавить еще шумоизоляцию, то ваше окно будет, как «Мерседес» среди окон! С таким же качеством и достоинствами.

— **И стоит, как «Мерседес»?**

— Стоит как раз, как детский велосипед. И окупается очень быстро. Вопреки стереотипам, хорошие энергосберегающие окна стоят лишь чуть дороже, чем обычные. Например, между окном с «И-стеклом» и обычным окном разница составляет всего 130 рублей. Если же добавить все остальные опции, о которых я говорил ранее, то такое технологичное кухонное окно выйдет дороже обычного максимум рублей на 700—1000. При этом в доме у вас тепло, тихо, и коммунальные счета за тепло серьезно уменьшаются. То есть, с этими окнами вы всего за несколько месяцев «отбиваете» потраченные деньги, а потом даже начинаете зарабатывать. Ведь экономия на коммунальных платежах — это тот же дополнительный заработок, особенно в частном домостроении.

— **То есть, если некоторые компании уходят в дешевизну, используя менее качественные материалы, то вы, наоборот, наращиваете технологичность продукции?**

— Получается так. В прошлом году мы провели модернизацию производства, достигли нужных показателей по объемам работ и увеличили рентабельность. Улучшили качество работы с поставщиками — у нас четкие сроки, минимум рекламаций. Повысили производительность труда за счет полной автоматизации важнейших технологических операций. Все это дало «Заводу окон ПластКом»

в процессе общения объясняют преимущества нашей продукции, а именно: свойств разного стекла, разницы между шириной профиля, вариантов фурнитуры и, как правило, люди видят выгоду в энергосберегающих технологиях. Недумаящих заказчиков мало, и обычно они говорят: «Вот есть окно за 4400, продайте его мне, и я сэкономлю...». Экономят сотню, а затем — теряют тысячи. Окно

Сегодня «ПластКом» может делать практически все, что касается изготовления и установки качественных технологичных светопрозрачных изделий — от эконом-до люкс-вариантов, от массового производства до сложных индивидуальных заказов.

возможность снизить цены при повышении качества продукции. На этом основана наша политика на рынке.

Мы постоянно расширяем ассортимент. На сегодняшний день мы производим до 12 вариантов стеклопакетов: от стандартных энергосберегающих до улучшенных и индивидуальных вариантов. Это продукция отличного качества, предлагаемая по приемлемым для клиента ценам.

У «Завода окон ПластКом» интенсивный путь развития, как говорят ученые-экономисты: производить максимально качественные и технологичные светопрозрачные изделия, расширять ассортимент и эффективно работать с клиентом. Поэтому компания строго соблюдает все стандарты производства. У нас сертифицированы не только составляющие окна — профиль, фурнитура, стекло, но изделие в целом. Не все заказчики знают, что можно взять качественный стеклопакет и профиль и сделать плохое окно. Не соблюдена технология — получи «потеющие» окна; старое оборудование — страдает геометрия окна, не прямоугольник, а ромб; неквалифицированный рабочий-фурнитурщик — проблема закрыть окно, и так далее. Дьявол — в деталях! Поэтому, все этапы производственного процесса находятся под строгим контролем. Все работники имеют среднее специальное или высшее образование, регулярно повышают квалификацию. Да, мы все без конца учимся!

— **Насколько убедительны ваши доводы для клиентов?**

— Скажу прямо, нам повезло с клиентами. Клиенты «ПластКом» — думающие люди. Наши менеджеры

человек приобретает на 20—30 лет и его безаварийная и надежная эксплуатация экономит ваши деньги!

— **Может быть, как раз, применение прогрессивных технологий, информационная работа с клиентами и есть правильная стратегия поведения на рынке, ведь наш потребитель привык экономить «здесь и сейчас» и часто делает это по незнанию?**

— Я для своей компании не вижу иного пути. Оконный рынок претерпевает серьезные изменения. И хотя мы в России уже долго просто говорим об энергосбережении, пора бы уже перейти к конкретным шагам, и не только на уровне отдельных компаний, как наша. Если прямо сейчас государство повысит требования к энергосбережению, то есть внесет изменения в СНиП, установив коэффициент теплопроводности окон не 0,65, а близкий к 1, то огромное число производителей окон, которые выпускают низкосортную продукцию, просто исчезнут с рынка. В общем-то, именно это с ними постепенно и происходит. Сегодня выжить можно только за счет передовых технологий и высоких объемов, а те, кто «строгает на коленке», уходят. Рано или поздно на рынке в большинстве останутся профессионалы.

— **Допустим, я решил заказать у вас «правильные» окна. Каковы должны быть мои действия?**

— Прийти в «ПластКом» и сказать волшебное слово «энергосбережение». Больше вам беспокоиться не о чем — все остальное наши сотрудники сделают сами. **P**

СОЦИАЛЬНЫЙ КАПИТАЛ

ТЕКСТ: АЛЕКСАНДР МАЛЫЦЕВ. ФОТО ИЗ АРХИВА ОРГАНИЗАЦИИ

Поддержка талантливой молодежи, забота о детях и участие в различных социальных проектах — ПромЭнергобанк не на словах, а на деле подтверждает свою приверженность принципам социально ответственного бизнеса.

Первое полугодие 2015 года было в жизни ПромЭнергобанка богатым на события. В феврале банк успешно прошел плановую проверку Центрального банка РФ, а 4 марта отметил 21-й день рождения, подтвердив свой статус одного из стабильно работающих региональных банков (по размеру чистой прибыли он занимает 3-е место среди финансовых учреждений Вологодской области). Развивая региональную сеть, 10 июня банк открыл еще один дополнительный офис в Вологде, он находится по адресу: ул. Ленинградская, 144. На сегодняшний день сеть представлена подразделениями, которые осуществляют полноценное обслуживание населения, предприятий и предпринимателей: три расположены в Вологде, четыре — в Череповце и один — в Кадуе. Наконец, в мае и июне ПромЭнергобанк прошел лицензирование Центробанка и в соответствии с требованиями нового Гражданского кодекса сменил организационно-правовую форму, став акционерным обществом. Отныне официальное название банка — АО «ПромЭнергобанк». Следует подчеркнуть, что изменение наименования не прекращает и не изменяет имеющихся обязательств банка, не влечет изменения платежных реквизитов и контактных телефонов банка, но дает ему новые возможности для наиболее полного удовлетворения потребностей настоящих и потенциальных клиентов.

Как финансовая организация ПромЭнергобанк ориентируется на поддержку малых и средних предприятий энергетической, строительной, транспортной и иных отраслей. А как социально ответственный бизнес банк не может стоять в стороне от общественной жизни.



Александр Постнов:
«Банк не может стоять в стороне от общественной жизни».

21 февраля в пятый раз в Вологде прошел благотворительный концерт «Лучшие песни о любви». Его организатором выступило Вологодское отделение общественной организации «Деловые женщины России», а ПромЭнергобанк поддержал инициативу. Среди исполнителей были не только профессиональные музыканты, но и известные вологодские политики и предприниматели. Одним из ярких номеров программы стал дуэт **Анны Валуевой**, заместителя председателя Совета директоров ПромЭнергобанка и **Леонида Минаева**, начальника культурного центра Управления МВД России по Вологодской области. Они исполнили романс «Не уходи, побудь со мною...». Кроме того, от имени банка Анна Валуева вручила фортепианному дуэту областного музыкального колледжа

SFORZANDO именной грант на участие в международном музыкальном конкурсе, который состоится в сентябре во Франции. У участниц дуэта **Анны Шашериной** и **Александры Коршуновой** неплохой потенциал — недавно они заняли почетное 1-е место в конкурсе «Internet music competition», который проходил в Белграде. Мастерство конкурсантов из более чем десятка европейских стран оценивали преподаватели консерваторий Сербии, Словении и России.

Этим участие банка в судьбе подрастающего поколения не ограничивается. В этом году ПромЭнергобанк поддержал проект «Университет молодого библиотекаря». В течение трех дней в областной юношеской библиотеке им. В. Ф. Тендрякова шли лекции, мастер-классы и тренинги для специалистов из разных городов России. «Нам очень важно, чтобы наши дети

продолжали читать, росли всесторонне развитыми и любознательными. Современная библиотека как раз может этому поспособствовать», — говорит Председатель Правления ПромЭнергобанка **Александр Постнов**. А в День защиты детей, первого июня сотрудники ПромЭнергобанка устроили праздник для всех вологжан — на центральной площади города малыши и их родители рисовали героев любимых сказок, а профессиональные художники создавали портреты всех желающих и раздавали в подарок.

И, конечно, банк внес свою лепту в подготовку и празднование юбилея Победы. Ведь память о Великой Отечественной войне — это то, что скрепляет российский народ, служит мощным воспитательным фактором. При поддержке банка

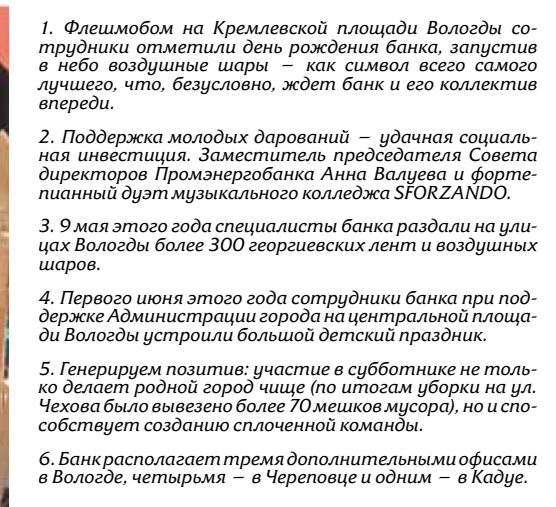
на ГТРК «Вологда» был создан уникальный видеопроjekt «Правнуки Победы», в котором дети рассказывали о своих прабабушках и прадедушках, воевавших на фронтах той войны. Кроме того, ПромЭнергобанк присоединился к Всероссийской акции «Георгиевская лента» — получить символ Победы можно было в каждом офисе банка. «Непосредственно 9 мая сотрудники банка вышли на улицы Вологды и всем желающим вручали георгиевские ленты и воздушные шары как символ мира. Желающих оказалось очень много — мы раздали их более трехсот!», — рассказывает Анна Валуева.

Помимо разовых акций, банк реализует и долгосрочные программы социальной поддержки. Так, банк систематически занимается благотворительностью, помогая детским домам, а также сборами на операции больным детям.

Еще одна социально ориентированная программа разработана в сфере ЖКХ. В условиях роста расходов граждан на жилищно-коммунальные услуги руководством ПромЭнергобанка было принято стратегическое решение — обеспечить возможность оплаты коммунальных и иных платежей (например, за услуги в области образования, культуры, здравоохранения, соцобеспечения, связи) с минимальной комиссией. Банк установил минимальный размер — 10 рублей независимо от суммы платежа. Более того, часть платежей по договору с получателем банк может осуществлять бесплатно для плательщика. Как показывают результаты работы за первое полугодие этого года, такая опция от банка оказалась весьма востребованной. В результате банк получил приток клиентов в свои офисы, а вологжане — сервис оплаты социальных платежей на льготных условиях. **Р**



ПРОМЭНЕРГОБАНК
Промышленный Энергетический Банк



1. Флешмобом на Кремлевской площади Вологды сотрудники отметили день рождения банка, запустили в небо воздушные шары — как символ всего самого лучшего, что, безусловно, ждет банк и его коллектив впереди.

2. Поддержка молодых дарований — удачная социальная инвестиция. Заместитель председателя Совета директоров ПромЭнергобанка Анна Валуева и фортепианный дуэт музыкального колледжа SFORZANDO.

3. 9 мая этого года специалисты банка раздали на улицах Вологды более 300 георгиевских лент и воздушных шаров.

4. Первого июня этого года сотрудники банка при поддержке Администрации города на центральной площади Вологды устроили большой детский праздник.

5. Генерируем позитив: участие в субботнике не только делает родной город чище (по итогам уборки на ул. Чехова было вывезено более 70 мешков мусора), но и способствует созданию сплоченной команды.

6. Банк располагает тремя дополнительными офисами в Вологде, четырьмя — в Череповце и одним — в Кадуе.

ВЕЧНЫЙ ЗОВ

ТЕКСТ: ВЛАДИМИР БАСОВ («ВЕРХОВАЖСКИЙ ВЕСТНИК»), ВИКТОР ПАВЛОВ

В последнее время в регионе достаточно активно идет объединение сельских поселений. Из официальных и кулуарных разговоров с посвященными в проблему людьми можно сделать вывод о том, что резких и необдуманных шагов опасаться не стоит. Что называется, семь раз отмерь, а потом отрежь. Ведь резать придется, без всякого преувеличения, по живому.

Как известно, разработана типовая организационная структура штатной численности органов местного самоуправления районов и поселений. Кроме того, Департамент госслужбы области провел анализ организационных структур и штатных расписаний всех органов местного самоуправления нашего региона. Ее численность предстоит довести до нормативной, выйдя на среднестатистический уровень числа муниципальных служащих. Параллельно идет процесс перераспределения ресурсов с уровня поселений на уровень районов. То есть вместе с полномочиями низовые муниципалитеты лишаются и существенной части доходных источников, позволявших до сегодняшнего дня пусть и с трудом, но сводить бюджетные концы с концами. К примеру, серьезно снизятся объемы отчислений НДФЛ и сельхозналога, полностью выпадут из местной казны платежи за аренду земли.

Как мне представляется, именно этот момент в первую очередь беспокоит и тревожит действующих глав

территорий и чиновников районной администрации, а не боязнь «потерять место» при планирующемся раньше или позже объединении и неминуемом сокращении штатов.

Здесь климат иной

Казалось бы, решение о сокращении количества чиновников исключительно популярно в народе и за него двумя руками наверняка проголосует большинство населения. Но стоит задуматься, к каким это может привести непредсказуемым последствиям в нашей глубинке, и криков «ура» поубавится.

Впрочем, как раз последствия можно считать предсказуемыми. Например, глава Шелотского сельского поселения Светлана Корниенко считает, что федеральные стандарты, рассчитанные для городов, не пригодны для сельской местности. «При объединении поселений нарушится привычный уклад, нарабатанная, отлаженная система жизнеобеспечения населения — расчистка дорог, обеспечение населения газовой баллонами, благоустройство

территории, уборка мусора и т.д. Многие люди лишатся работы. За каждой справкой при укрупнении сельских поселений людям нужно будет ехать за 20—30 километров, — перечисляет «минусы» очередной реформы **Светлана Корниенко**. — Считаю, что при укрупнении поселений наша территория потеряет и свою самобытность. Кому будет нужен праздник Пресвятой Троицы (главный церковный и народный праздник села Шелоты, собирающий множество гостей из других поселений — прим. ред.)? Или другие традиционные мероприятия, которые проходят у нас? Многие жители в поселении возмущаются, что правительство экономит деньги на нищих».

Хотелось бы ошибиться, но власть при подобном раскладе еще на шаг отдалится от народа. Не только в переносном, но и в самом буквальном смысле слова.

Куда чиновнику податься?

По предварительным расчетам, для того чтобы довести численность штата муниципальных служащих



Троицкие гуляния в Шелотах.



Светлана Корниенко считает объединение некоторых территорий не целесообразным.

до оптимальной, в Верховажском районе предстоит сократить порядка 28 человек. А ведь некоторым из них до пенсии еще далеко.

С другой стороны, в иных сельских поселениях, например, в Сибирском, найти специалиста в администрацию — целая проблема. Не остается в деревнях людей с соответствующим образованием и задатками управленцев, не говоря уже об опыте администрирования. Скорее всего, именно такие «депрессивные», с практически исчерпанным внутренним кадровым потенциалом и малочисленным населением «сельсоветы» в первую очередь и присоединят к более крупным и перспективным соседям.

Согласитесь, своя логика здесь есть. Но опять же делать это предстоит без излишней и nepозволительной спешки. Тем более, опыта в этом деле у верховажских властей практически нет. Вряд ли за образец можно взять присоединение Верхней Терменги к Чушевицам, произошедшее

несколько лет назад — не те масштабы, чтобы получить возможность учиться на этом примере.

Сэкономил — значит, заработал

Для успешно прошедших горнило сокращений муниципальных служащих в реформе есть и свои приятные стороны. По расчетам региональной власти, оптимизация штатной численности органов местного самоуправления позволит высвободить бюджетные средства, которые можно будет направить на повышение заработной платы служащих. Она у рядовых муниципальных действительно невелика. Предполагается, что в поселениях ее размер вырастет с 14 до 17 тыс. руб., а в районных администрациях — до уровня средней заработной платы по экономике региона. Остается только надеяться, что умелых и эффективных управленцев, нужных селу, особенно в пору кризиса, у нас после этого прибавится. **БВ**

ЦЕНТРОБЕЖНАЯ СИЛА

Глава Кичменгско-Городецкого района **Александр Летовальцев** считает, что объединение сельских поселений дало весьма положительный эффект.

«Начало объединительному процессу сельских поселений в Кичм.-Городецком районе было положено еще десять лет назад. На сегодняшний день из тринадцати сельских поселений осталось лишь три. Первая и, наверное, главная мотивация объединений сельских поселений связана с дефицитом кадров. Эта проблема ощущалась в самом начале реализации закона о местном самоуправлении, когда начали формироваться многочисленные местные администрации. Возник повышенный спрос специалистов муниципальной службы. Между тем еще в то время в администрациях работали профессионалы почти пенсионного возраста. В связи с этим приходилось в срочном порядке формировать поселковые администрации из школьных работников и специалистов сельхозпредприятий.

Вторая мотивация имеет под собой экономическую основу. Уже тогда, десять лет назад было понятно, что у ряда новообразований не прослеживается существенных источников финансирования. На проблемной

территории в советское время работали леспромхозы и колхозы, однако многие из них не смогли пережить рыночные времена и развалились. А те, что сохранились, владели нищенское существование. Уже в то время было очевидно, что такие хозяйства нежизнеспособны. Положение усугубляла малочисленность некоторых сел и деревень, составляющая местами до 300—800 человек. Из них большинство — пенсионеры. В связи с тем, что со временем к сельским администрациям усилились требования по делопроизводству и решению многочисленных вопросов местного значения, а достаточного финансирования не было, получалось так, что до 60% доходной части бюджета поселений уходило на зарплату местным администрациям. Не секрет, что таким поселениям зачастую не хватало ресурсов на решение насущных вопросов местного самоуправления.

И сейчас по прошествии нескольких лет после объединения мы видим положительный результат. Во-первых, за счет сокращения административного аппарата достигнут экономический эффект. И особенно приятно отметить, что сэкономленные средства областного правительства, как и обещало, оставило территориям



на решение вопросов местного самоуправления. И самое, на мой взгляд, важное, что мои земляки приняли этот процесс с пониманием. По крайней мере, после объединительного процесса мне не попадалось ни одной жалобы на недостаточность внимания со стороны местной власти. Полагаю, что никто и не заметил, что власти нет, поскольку в каждом поселении осталось по одному специалисту со служебным автотранспортом. И большинство насущных вопросов того или иного поселения, которыми прежде ведала поселковая администрация, решает один человек».



ТЕКСТ: АЛЕКСАНДР НЕСТЕРОВ

В Вологодской области проходит очередной этап муниципальной реформы. 1 января 2015 года произошло существенное перераспределение полномочий между поселенческим и районным уровнями местной власти, продолжается процесс укрупнения территорий, идет сокращение муниципальных служащих. Внутренние административные границы изменились в 17 районах области, затронув 77 муниципалитетов. Об особенностях проведения столь масштабных преобразований рассказывает заместитель губернатора Алексей МАКАРОВСКИЙ.

— Вы верно обозначили основные тренды муниципальной реформы. Все указанные процессы уже идут. Отмечу, что все они тесно взаимосвязаны друг с другом.

Давайте начнем с полномочий. Для понимания: полномочия — это круг вопросов, за которые отвечает тот или иной уровень власти. Перечень этих полномочий указан в Федеральном законе № 131 «Об общих принципах организации местного самоуправления в РФ», который является базовым для системы местного самоуправления в России. В прошлом году в закон были внесены изменения, в результате которых львиная доля полномочий сельских поселений была передана на районный уровень. Для ясности: с этого года у районов 60 полномочий, у сельских поселений — 19 (а было в два раза больше). А с 2016 года у сельских поселений останется

уже 17 полномочий — дорожная деятельность, водо-газоснабжение также уйдут на уровень районов. Как видите, произошло значительное сужение зоны ответственности поселенческой власти. А вот на уровне района работы прибавилось.

— **В прошлом году областным правительством была проведена работа по анализу эффективности работы местной власти. В этом вопросе, насколько нам известно, вы тесно взаимодействовали с Ассоциацией «Совет муниципальных образований области» и Советом представительных органов муниципальных образований области. Результаты исследований поделитесь?**

— При изучении вопроса выяснилось несколько показательных вещей: фактическая численность

муниципальных служащих оказалась ниже той, что предполагалась типовыми штатными расписаниями. К примеру, в подавляющем большинстве районов и поселений муниципальные служащие на треть меньшим составом справлялись с возложенными задачами.

Поэтому новые штатные расписания, которые были разработаны и рекомендованы районным органам власти, не предполагают сокращения фактической штатной численности чиновников районного уровня. А вот по поселениям штаты были серьезно урезаны. Соответственно и нормативы расходов на функционирование аппаратов управления в поселениях снижены до 40%. И это логично, ведь объем работы существенно снизился.

— **Как выглядит Вологодская область в сравнении с другими регионами**

по численности муниципальных служащих? Существуют ли какие-то нормативы?

— Нормативного показателя не существует. Тут мы сравниваем себя с другими и прежде всего с аналогичными регионами. Вологодская область, к сожалению, занимает худшие позиции среди регионов Северо-Запада России по количеству муниципальных чиновников. На конец сентября 2014 года их у нас насчитывалось 3570 человек. Много это или мало? Для сравнения несколько цифр: в Российской Федерации на одну тысячу населения приходится в среднем 2,2 муниципальных служащих, в Северо-Западном федеральном округе — 2,5, а в Вологодской области — 3.

Лидируем мы и по количеству муниципальных образований. На Северо-Западе мы передовики по этому показателю. На 1 января 2014 года у нас насчитывалось 283 муниципальных образования. Поясню, в это число входят два городских округа Вологда и Череповец, все районы, а также городские и сельские поселения.

А каждое поселение — это отдельный бюджет со своим аппаратом управления. Поэтому объединение поселений, которое проходит в области на самом деле не менее десяти лет, позволит среди прочего еще и уменьшить количество чиновников на душу населения. Опыт аналогичных по своей структуре регионов России показывает, что у нас должно быть не более двух тысяч чиновников на муниципальном уровне и не более двухсот муниципальных образований.

— **Значит, это и стало причиной укрупнения поселений?**

— Причины укрупнения поселений гораздо более серьезные. В первую очередь это делается для того, чтобы объединить кадровые, инвестиционные, налоговые и социальные потенциалы территорий для их развития.

Мы постоянно анализируем состояние объединенных территорий. И мы видим, что эти муниципалитеты более успешны и эффективны. Но для нас важно, чтобы при объединении обязательно сохранялась доступность местной власти.

— **Как идет процесс объединения в нынешнем году?**

— Отмечу, что за последние десять лет около ста поселений



Фото: пресс-служба Правительства Вологодской области.

«Мы не преследуем цель получить эффект экономии для бюджета. Нам важно, чтобы муниципалитеты стали самодостаточными».

прошли укрупнение. В этом году этот процесс значительно ускорился. На сегодня в 17 районах области объединения прошли успешно, при одобрении населения и депутатов местных советов. В итоге вместо 77 поселений, которые участвовали в процессе объединения, на карте области останется 28. Соответственно 49 упраздненных поселений войдут в состав вновь образованных поселений, усилив тем самым потенциал развития объединенных поселений. Объединительные процессы продолжатся и во втором полугодии.

Но не буду скрывать, есть и противники объединения. В основном они представляют интересы сокращаемых чиновников. Ведь во многих небольших поселениях затраты на управление составляют до 80% всего бюджета! Но мы стараемся вести разъяснительную работу, объясняем преимущества укрупнения. Направляем представителей местной власти и общественности в те

поселения, где прошли объединения, обращаем внимание на положительный опыт.

Губернатор Олег Кувшинников гарантировал, что объединенные поселения получат полным рублем те средства, которые раньше трагично уходили на административные аппараты, а теперь идут на дороги, освещение, водоснабжение и другие насущные проблемы. Так, в этом году Краснополянскому сельскому поселению Никольского района дополнительно будет направлено 4,3 млн руб. А в Опоксское поселение в Великоустюгском районе — 2,24 млн руб. Примеры можно продолжать.

Это показывает, что мы не преследуем цель получить эффект экономии для бюджета. Нам важно, чтобы муниципалитеты стали самодостаточными и эффективными для того, чтобы обеспечить то качество жизни, которого заслуживают наши земляки. **БВ**

Наша справка

В ходе прежней административной реформы в 2004–2005 годах на Вологодчине было создано более 350 муниципалитетов, как правило, в границах существовавших с советских времен сельсоветов. Но к тому времени часть деревень и сел заметно обезлюдела, и «новые» сельские территории получились слишком разнородными как по численности населения, так и по экономической базе. Поэтому уже с 2006 года начался естественный процесс выравнивания — «слабые» территории постепенно стали присоединяться к «сильным».



ЗОЛОТОЕ СЕЧЕНИЕ

ТЕКСТ: ВЛАДИМИР МАКАРОВ

Многолетний конфликт вокруг вологодского гипермаркета «Идеи для дома» в самом конце мая достиг своей крайней точки. Областной арбитраж постановил снести здание, принадлежащее предпринимателю Михаилу ЗОЛОТОВУ.

«Со стороны ситуация выглядит не только глупейшей, но и преступной по своему содержанию». Это высказывание Вячеслава Позгалева мы решили взять в качестве эпиграфа к публикации. Однако сразу оговоримся, что при подготовке публикации мы руководствовались подходом — не вставать ни на чью защиту. Главная задача — найти подводные течения в этом простом, на первый взгляд, деле.

Иначе нам удачи не видать

Вот уж много лет предприниматель Михаил Золотов специализируется на торговле строительными материалами. За его плечами богатый опыт продаж. Прежде он работал в бизнесе с партнерами, затем, как водится, из-за разногласий стал заниматься бизнесом один.

Так и появилась оптовая компания, обосновавшаяся в близости от объекта повышенной опасности — газонаполнительной станции (ГНС), принадлежащей Управлению «Севергаз». Именно там предприниматель приобрел часть земельного участка, а в ангарах, имеющих статус временных сооружений (на их строительство особых разрешений не требуется), под флагом «Центр СМ» развернул торговлю строительными материалами. Причина конкурентного преимущества лежала на поверхности — Михаил Золотов имел прямые договоры с заводами-производителями, у некоторых из них был официальным дилером. Оттого и цену мог позволить держать ниже, чем конкуренты. Дело шло в гору, отсюда и родилась идея о расширении бизнеса. И вот в 2011 году

на заболоченном пустыре появился роскошный по вологодским меркам магазин под названием «Идеи для дома».

В зоне риска

Вопросы к объекту начались еще тогда, когда экскаваторы только начали рыть котлован под фундамент. Руководитель ООО «Управление «Севергаз» Наталья Догадина, встревоженная активностью соседа, доложила областному правительству «о нарушениях противопожарной безопасности при организации строительства гипермаркета по отношению к особо опасному производственному объекту — Вологодской газонаполнительной станции». На что первый заместитель губернатора Иван Поздняков дал официальный ответ, подтвердив письмом от 20 декабря

2011 года факт нарушения («...установлено, что нарушение противопожарного разрыва от строящихся зданий и сооружений до открытых резервуаров сжиженного газа было допущено на стадии проектирования»), а также что «в отношении Золотова М. В. применены меры административной ответственности».

Понятно, почему начали бить тревогу газовики — они несут очень большую ответственность в случае взрыва на особо опасном объекте за причинение вреда людям, сооружениям, находящимся в запретной зоне. Существует и еще один момент. В том случае, если тот или иной объект расположен ближе 500 метров от резервуаров, «Севергаз» обязан оформлять страховой договор гражданской ответственности на каждого человека, работающего в зоне повышенного риска. Если взять во внимание, что в зоне риска оказываются как минимум еще шесть организаций, включая гостиницы, базы, заправку и т. д. — страхование газовой компании обходится, по нашим подсчетам, в 3—4 млн руб. дополнительных расходов ежегодно.

По ком звонит колокол

Несмотря на «первый звоночек», Золотов не остановил строительство, продолжив финансирование проекта. Почему? Быть может потому, что у него в руках были все разрешительные документы, главными из которых был акт государственной экспертизы и разрешение на строительство объекта от городской администрации. С такими документами, как, видимо, полагал Золотов, сам черт не страшен. Но фортуна явно не благоволила предпринимателю.

Вячеслав Позгалев, депутат Государственной Думы РФ:

— Безобразная ситуация с гипермаркетом и исключительный пример беспхозяйственности. Построен прекрасный торговый комплекс на выезде из города. Людям было удобно — заехать по дороге на дачу или в деревню, чтобы сделать покупки.

Но главный вопрос: кто-то же все-таки дал разрешение на строительство, согласовал его. И есть конкретное лицо, конкретная фамилия. Есть подпись этого человека. Как есть и конкретные персоналии, которые контролировали ход строительства и, что удивляет, на тот момент никаких нарушений не нашли и не увидели. А ведь все это можно было предупредить в самом начале — когда первый ковш экскаватора вынимали, когда первую сваю забивали... Уже тогда должны обозначить свою позицию люди, которые по долгу службы были обязаны следить за безопасностью объекта. Почему это не было сделано, я не знаю. Со стороны же ситуация выглядит не только глупейшей, но и преступной по своему содержанию.



Вскоре последовал второй звонок, погромче. В марте 2012 года компания «Севергаз» обратилась в арбитражный суд с иском о признании разрешения на строительство гипермаркета недействительным, поскольку при проектировании объекта не был учтен «Технический регламент о требованиях пожарной безопасности», имеющий статус Федерального закона. В связи с тем, что факт нарушения был очевиден, а Федеральный закон РФ является главенствующим документом над местным законодательством, суд принял сторону истца.

Как уже упоминалось выше, согласно техрегламенту расстояние от резервуаров с газом до жилых и общественных зданий должно составлять не менее 500 метров

в радиусе. А гипермаркет находится от резервуаров на расстоянии чуть более 200 метров! Теоретически вердикт суда означает приведение территории, где сейчас располагается магазин, в первоначальное состояние, то есть нужно снести все подчистую, чтобы даже фундамента не осталось.

В декабре прошлого года Верховный суд поставил в вопросе если не точку, то жирную запятую, отказавшись рассматривать кассационную жалобу. В мае нынешнего года в рамках все того же дела областной арбитражный суд, видимо, для перестраховки принял решение о запрете эксплуатации объекта розничной торговли. А уже спустя несколько дней решение выполнили приставы, опечатав гипермаркет, предварительно выставив на улицу персонал и посетителей. Предприниматель уже обжаловал арест здания, но, исходя из логики суда, можно предположить, на чью сторону Фемида склонит чашу весов.

Впрочем, выход из тупиковой ситуации у Золотова все же просматривается — в виде мирового соглашения с газовиками. Речь идет о финансировании предпринимателем затрат на перенос опасных резервуаров в другое место. При этом на старом месте может быть сохранен пункт продажи сжиженного газа в баллонах. Газовики вроде бы не против переезда. Что же касается Золотова, то нам так и не удалось с ним встретиться и получить комментарий. **BB**

То ли гроза, то ли эхо прошедшей войны

Вологодская газонаполнительная станция была построена в 1963 году в поле между деревнями Копрецово и Ватланово юго-западнее Вологды. В то время природного газа в областной столице не было. Газ развозили по микрорайонам в специальных машинах и закачивали в огромные резервуары, а уже оттуда голубое топливо подавалось в квартиры горожан. Со временем услугами ГНС стали пользоваться дачники и прочие граждане, живущие в домах с частичными удобствами.

В 1987 году на ГНС произошел взрыв. Среди причин ЧП эксперты назвали разрушение сварного шва на воздуховоде — из-за этого произошла утечка газа. Взорваться же он мог от искры, возникшей при ударе металлических деталей друг о друга во время падения. В результате погибли несколько человек, а газовые баллоны разлетались, словно ракеты, по всей округе.

Заметим, что это не единственный в регионе взрыв газа такого масштаба. Два года назад произошел взрыв на ГНС в Чагоде, также причинив ощутимый имущественный ущерб владельцу заправочной станции и местному населению.

ИНВЕСТИЦИИ В ЗНАНИЯ

ТЕКСТ: ПАВЕЛ МИЛЮКОВ, ФОТО: ИЗ АРХИВА ПРЕДПРИЯТИЯ

«Век живи — век учись», — сказал когда-то Сенека. Мы говорили с Людмилой Жуковой, директором Института переподготовки и повышения квалификации об актуальных тенденциях в сфере профессионального саморазвития и непрерывного образования.



— Людмила Петровна, насколько востребовано повышение квалификации и переподготовка сегодня?

— Отношение в обществе к повышению квалификации неоднозначно. Одни специалисты и руководители рассматривают это как необходимую формальность. Другие понимают, что обучение персонала — это основа эффективной деятельности компании. Инвестирование в знания рассматривается ими как стратегически верное решение. В процессе обучения они получают существенные конкурентные преимущества: возможность карьерного роста как внутри, так и за пределами организации; повышение профессиональной компетентности и самооценки. В системе дополнительного профессионального образования взрослых, уже сложившихся личностей я работаю более

20 лет и с уверенностью могу сказать, что в нашем обществе новые знания и умения высоко ценятся активной частью населения и, более того, каждая успешная компания строит свою систему непрерывного обучения и развития персонала.

Кстати, Министерство труда и социальной защиты РФ подготовило пакет профессиональных стандартов. Федеральный закон № 73 «Об образовании» и поправки в Трудовой кодекс РФ постановили, что контроль и учет со стороны работодателей за соответствием работников профессиональным стандартам являются обязательными. Изменения вступают в силу с 1 июля 2016 года. И, начиная с 1 июня 2015 года, наш институт выдает документы, подтверждающие соответствие специалистов таким профессиональным стандартам.

— Какие направления подготовки наиболее актуальны?

— Дополнительное профессиональное образование — это живой, непрерывно меняющийся процесс. Мы не стоим на месте, банк программ обновляется постоянно. В настоящее время востребованы программы профессиональной переподготовки, такие как «Антикризисное управление», «Бухгалтерский учет, аудит и налогообложение», «Оценка стоимости предприятия (бизнеса)», «Независимая техническая экспертиза транспортных средств». Программы повышения квалификации: «Международные стандарты финансовой отчетности», «Управление государственными и муниципальными закупками», «Нормирование труда», «Бережливое производство», курсы по эффективным продажам, тайм-менеджменту, управлению проектами, копирайтингу и др. Актуальным является корпоративное обучение. Мы развиваем систему дистанционного обучения и онлайн-семинаров.

— Насколько сильна конкуренция на рынке образовательных услуг? Чем вы «берете» своих слушателей?

— В последние годы выросло число организаций, предоставляющих услуги дополнительного профессионального образования. Это связано с упрощением процедуры лицензирования и аккредитации. Потребители образовательных услуг выбирают, прежде всего, качество и стабильность. Мы на рынке уже более десяти лет — это подтверждает нашу конкурентоспособность. Мы с готовностью сотрудничаем со многими организациями, разрабатываем для них образовательные программы и проводим корпоративное обучение с учетом специфики их деятельности. Особенно эффективны круглые столы, интенсивные тренинги, мастер-классы от лучших специалистов. Обучение проводят квалифицированные преподаватели с богатым

практическим опытом: доктора наук и профессора, руководители успешных компаний и общественные деятели, известные бизнес-тренеры, которые являются авторами учебно-методических пособий и публикаций в различных СМИ, владеют инновационными образовательными технологиями. По окончании обучения и прохождения итоговой аттестации лучшим слушателям даются положительные рекомендации для дальнейшего трудоустройства у работодателей-партнеров.

— Отслеживаете ли вы, насколько оказались полезны даваемые вашими преподавателями и экспертами знания и навыки?

— Конечно. Одно из условий обеспечения успехов института на рынке образовательных услуг является наличие информации о том, как складываются судьбы его выпускников. Мы проводим мониторинг выпусков программ профессиональной переподготовки. За годы работы института 38% выпускников являются успешными руководителями, имеющими в подчинении 15 и более человек, 45% являются успешными специалистами, 17% не работают по полученным квалификациям, однако подтверждают, что полученные знания им пригодились.

По окончании курсов повышения квалификации мы проводим анкетирование слушателей с целью оценки эффективности полученных знаний, ожиданий и потребностям заказчиков. Результатом нашей работы является постоянный поток клиентов. Мы готовы к сотрудничеству и с вами! **Р**

НЧОУ ДПО «Институт переподготовки и повышения квалификации» приглашает на обучение:

— профессиональная переподготовка с получением диплома: «Независимая техническая экспертиза транспортных средств» — 17.08.15; «Оценка стоимости предприятия (бизнеса)» — 14.09.15;

«Бухгалтерский учет, аудит и налогообложение с нуля» — 21.09.15; «Антикризисное управление» — 5.10.15;

— повышение квалификации с получением удостоверения:

«Агент по недвижимости» — 19.10.15; «Управление государственными и муниципальными закупками» — 21.09.15, 19.10.15, 23.11.15, 14.12.15;

«Управление закупочной деятельностью, организация и проведение закупок в рамках ФЗ № 223» — 16.09.15, 14.10.15, 18.11.15, 16.12.15; «Бухгалтерский учет в бюджетных, автономных и казенных учреждениях» — 26.10.15;

«Профессиональный бухгалтер» (на соответствие профессиональному стандарту «Бухгалтер») — 19.10.15;

«Кадровый менеджмент и делопроизводство. Управление персоналом» — 9.11.15;

«Нормирование труда: инновационные технологии и опыт применения» — 25.11.15;

«Охрана труда работников организации» — последняя неделя каждого месяца;

— семинары по темам:

«Практика закупок по ФЗ № 223. Порядок участия и проведения торгов, запросов предложений и цен. Закупки в электронной форме. Роль ФАС» — 10.09.15, 12.11.15;

«Разъяснения «нового земельного кодекса РФ» ФЗ от 23.06.14

№ 171 и смежного законодательства» — 15.10.15;

«Реализация ФЗ № 44 «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд». Контроль и надзор. Опыт ФАС. Обжалование» — 18.09.15,

15.10.15, 12.11.15, 10.12.15;

«Трудовое право и кадровое дело-производство с учетом последних изменений» — 23.10.15;

«Архив организации: номенклатура, формирование дел, правила хранения документов» — 30.10.15;

«Планирование и размещение заказов, заключение и исполнение договоров отдельными видами юридических лиц в соответствии с ФЗ № 223» — 22.10.15.





ПРЕЗИДЕНТСКАЯ НАДЕЖДА

ТЕКСТ: ЕКАТЕРИНА МИРСКАЯ, ФОТО: МИХАИЛ ТРАПЕЗНИКОВ

Выпускники Президентской программы подготовки управленческих кадров являются высококвалифицированными специалистами, востребованными на территории Вологодской области. Они составляют мощный кадровый потенциал региона и вносят значительный вклад в развитие его экономики.

Государственный план подготовки управленческих кадров для организаций народного хозяйства РФ (Президентская программа) признан одной из самых успешных федеральных образовательных программ. На территории Вологодской области она реализуется с 1998 года. За это время обучение по программе прошли более 550 руководителей высшего и среднего звена реального сектора экономики.

Мероприятия Государственного плана осуществляются на условиях софинансирования — частично за счет средств федерального

бюджета (33%), частично из бюджетов субъектов Федерации (33%), а также средств организаций или собственных средств специалистов (34%). Обучение специалистов рассчитано на один учебный год и ведется по трем направлениям подготовки: базовый уровень, проектно-ориентированные программы профессиональной подготовки, повышение квалификации в рамках курсов «развитие предпринимательства» и «менеджмент в сфере инноваций». По окончании обучения выпускники имеют возможность участвовать в стажировках

на ведущих российских и зарубежных предприятиях.

Повышая квалификацию и приобретая новые навыки и знания, слушатели становятся более конкурентоспособными на рынке труда и получают дополнительные возможности для профессионального роста как внутри своей организации, так и вне ее. Например, выпускница 2004 года **Светлана Чеботарская**, начав обучение по программе, работала начальником отдела продаж компании «Орлея», в настоящее время она генеральный директор Торгового дома «Вологодский

мясокомбинат», председатель ассоциации выпускников «Авангард». **Антон Почевка**, выпускник 2009 года, начал обучение в должности технического директора ПТК «Северное молоко», а сегодня работает генеральным директором предприятия. **Светлана Пахнина**, выпускница 2013 года, работала директором МП «Тотемский хлебокомбинат», в настоящее время она заместитель начальника Департамента экономического развития Администрации Вологды. И это лишь некоторые примеры успешных выпускников.

Причин, побуждающих руководителей и специалистов участвовать в Президентской программе, несколько. Так, **Марина Канюкова**, директор МФЦ Усть-Кубинского района отмечает, что участие в программе позволяет получить актуальную информацию, узнать свежие тенденции в области управления персоналом, заниматься любимым делом и быть успешным руководителем. **Александр Ершов**, начальник управления социальной защиты населения администрации Усть-Кубинского района, также отмечает, что программа обучения весьма насыщена, а выдаваемая информация — полезна и актуальна. Участие в подобных проектах, по его мнению, служит хорошей мотивацией к дальнейшему профессиональному развитию.

«Выпускники Президентской программы — мощный кадровый потенциал области, которому предстоит вести регион к новым достижениям, воплотить в жизнь перспективные, социально значимые бизнес-проекты, создать новые рабочие места, модернизировать предприятия и усовершенствовать системы управления на них», — говорит начальник Департамента государственной службы и кадровой политики Вологодской области, заместитель председателя Вологодской региональной комиссии по организации подготовки управленческих кадров **Вячеслав Приятелев**.

Участники Президентской программы 2014—2015 годов высоко оценивают приобретенный опыт и его влияние на дальнейшее профессиональное развитие. ■

В настоящее время планируется продление сроков реализации Президентской программы на территории региона. Подробную информацию можно найти на сайте www.pprog.ru.



Зинаида СЕЛЕБИНКО, индивидуальный предприниматель:

«Президентская программа — это еще одна ступень к личностному росту и развитию бизнеса. Новые знания, возможности, достижения и знакомства — это тот минимум, который я получила от программы «Менеджмент организаций». Умение четко ставить цели в условиях ограниченности ресурсов — вот основная задача управленцев любого уровня. Думаю, с этой позиции все слушатели программы достигли определенных результатов».

Евгений Арефьев, управляющий ОО «Вологодский» «Росгосстрах банка»:

«В рамках образовательной программы мне хотелось освежить знания и получить новые, освоить навыки управленческой деятельности, повысить уровень профессиональной компетентности, реализовать потребность личностного самосовершенствования. Получить необходимый объем знаний сложно путем самообучения, поэтому очень важно участвовать в подобных программах профессиональной переподготовки, общаться и обмениваться опытом с коллегами. Один из результатов моего обучения — мне стало намного легче устанавливать связь с клиентами, да и вообще с новыми людьми».



Алексей ОСИПОВ, замдиректора по капитальному строительству «ФосАгро-Череповец»:

«Обучение по программе переподготовки позволяет повысить уровень управленческих компетенций, пройти стажировку на ведущих предприятиях страны и зарубежья, повысить уровень владения иностранным языком. Думаю, этот ценный опыт поможет продолжать успешно выполнять должностные функции и расти в профессиональном плане».

Андрей ПОЛУЯНОВ, начальник линейной эксплуатационной службы «Русстройинвест»:

«Поступил на Президентскую программу с целью систематизировать и расширить свои знания в управлении. Рад тому, что появилась возможность перенять опыт у таких высококлассных преподавателей. Помимо знаний получил огромную дозу мотивации для дальнейшего самообразования и развития. В будущем, кроме карьеры, планирую продолжить обучение по данному направлению и получить степень MBA».



Александр ФРОЛОВ, декан факультета производственного менеджмента и инновационных технологий ВоГУ:

«Подать заявку на обучение меня побудило желание изменить приоритеты и цели в жизни и работе, а также необходимость получения теоретических знаний и практических навыков в менеджменте, маркетинге, новых направлениях в мотивации персонала. Поставленных целей добился, разработал проект по инженерным классам в ВоГУ. В дальнейшем планирую продолжить работу в этом направлении, рассматриваю свой проект как часть будущей докторской диссертации».

Николай РЫНДИН, директор Октябрьского дома-интерната для престарелых и инвалидов:

«Любой современный руководитель старается совершенствовать знания в области управления, постоянно расти в профессиональном и личностном плане. Этому способствует обучение по Президентской программе, где за период переподготовки получаешь хорошую возможность реализации инновационных проектов. Несомненно, большим плюсом является расширение круга общения, установление деловых и дружеских контактов с коллегами и обмен профессиональным опытом».



На коллективном фото: верхний ряд, слева направо — Зинаида Селебинко (предприниматель); Николай Рындин (Октябрьский дом-интернат для престарелых и инвалидов); Андрей Полуянов («Русстройинвест»); Марина Канюкова (Администрация Усть-Кубинского района); Юрий Григорьев («Вологодский городской рынок»); Марина Родионова («Компания Фарамант»); Евгений Арефьев («Росгосстрах банк»); Елена Власенко («Вологодский городской рынок»); Александр Шевкопляс («Инвестстрой»); Лариса Емельянова, (МФЦ Харовского района); Михаил Раков (Путевая машинная станция № 319); Вячеслав Егоров («ФосАгро-Череповец»); Иван Баландин (Тотемский политехнический колледж); Александр Ершов (Администрация Усть-Кубинского района); **Нижний ряд слева направо** — Алексей Осипов («ФосАгро-Череповец»); Надежда Кузьминская («Вологодский областной информационный центр»); Александр Фролов (ФПМиИТ ВоГУ); Сергей Котенко (бутик «Mystical Parfum»); Наталья Нестерова («АН-Медиа»); Андрей Николаев («Вологодский городской рынок»).

ГЛАВНОЕ — НАЧАТЬ ДЕЙСТВОВАТЬ

ТЕКСТ: ИВАН СЕМЕНОВ. ФОТО ИЗ АРХИВА ОЦМИГИ «СОДРУЖЕСТВО»

Получить новые знания, научиться полезным бизнес-навыкам, наладить деловые связи и даже купить 500 рублей всего за 50 — все это можно было сделать на молодежном деловом форуме, состоявшемся на днях в Вологде.

Форум проходил в рамках федеральной программы «Ты — предприниматель», работающей в нашем регионе с 2011 года. Его организатором выступил Департамент внутренней политики Правительства области, и проводился он, как и сама программа, при поддержке областного центра «Содружество». Программа форума была весьма насыщенной: деловой завтрак с бизнес-тренингом Самвелом Аветисяном, сессия по налаживанию полезных знакомств и бизнес-контактов, мастер-классы и индивидуальные консультации по самым разным вопросам.

Перед тем, как начать нетворкинг-сессию, бизнес-тренер **Денис Исмаков** сообщил собравшимся, что полезные связи крайне важны для любого человека, решившего чего-то добиться в жизни, а для предпринимателя особенно. По его мнению, даже интроверты могут

легко заводить нужные знакомства, когда у них появляется в этом острая необходимость. «Поэтому, если вы немного замкнутый человек и не решается к кому-то подойти и заговорить, представьте себе, что вам это очень надо и по-другому никак, — поделился эксперт с собравшимися. — Самое трудное всегда — это начать. Зато вполне возможно, что благодаря заведенным сегодня связям кто-то из вас станет миллионером».

По его требованию все присутствующие в зале независимо от того, интроверты они или экстраверты, собрались в пары, а затем в группы и стали общаться между собой: рассказывать, кто они, что делают и чем могут быть полезны для собеседников, обмениваться контактами, обсуждать идеи и предлагать варианты сотрудничества. Как признались позже некоторые молодые

предприниматели, итоги такого обсуждения оказались для них весьма плодотворными.

На организованных затем мастер-классах участники форума приобрели немало полезных знаний и умений. Бизнес-тренер **Анна Шолина** поделилась секретами, как повысить эффективность работы сотрудников. **Михаил Хан** рассказал, как за небольшие деньги раскрутить бизнес-проект, продукт или фирму. **Сергей Гузев** объяснил, как работать над своим характером и мировоззрением и, вообще, изменить себя, чтобы добиться успеха в выбранной сфере деятельности. А **Роман Томкив**, опираясь на формулы и расчеты, дал конкретные советы, как правильно инвестировать, чтобы получать прибыль, а не убытки.

— Основная цель форума — образовательная. Мы подводим итоги работы за год и сегодня собрали здесь молодых бизнесменов, участников программы «Ты — предприниматель» и тех, кому интересна сфера малого бизнеса, — рассказывает руководитель программы в Вологодской области **Екатерина Крутикова**. — Считаю, что этот сезон для программы выдался очень продуктивным. Она претерпела большие изменения по сравнению с прошлым годом. С ноября 2014 по июнь 2015 года прошло 19 образовательных сессий, на которых мы обучили 1024 человека. Свои собственные бизнес-проекты представили 290 из них. Кроме того, был выпущен справочник молодых предпринимателей, молодежный журнал «Квартал», посвященный теме предпринимательства, впервые была проведена экстремальная игра «Бизнес-полигон».

В основном в программе принимают участие воложане в возрасте от 14 до 35 лет. Но это не строгое



Живое общение и обмен опытом — неотъемлемая составляющая мероприятий программы «Ты — предприниматель».



ограничение. Главное, чтобы участники были молоды именно как предприниматели. На мероприятиях заключительного форума можно было увидеть не только молодежь, но и людей зрелого возраста. При этом они вели себя так же активно, как и юные коллеги.

— Судя по активности, по вопросам, которые мне задавали, вологодский бизнес энергичен и имеет хорошие перспективы, — поделился своими наблюдениями бизнес-тренер **Самвел Аветисян**. — Вообще, мне понравился ваш менталитет. Я даже немного сожалею, что Вологда не стала центром России при Иване Грозном, а после Петра I потеряла значение центра северо-западных земель.

Представители власти, пришедшие на форум, обещали начинающим предпринимателям государственную поддержку — как экономическую, так и организационную.

— Правительство области будет поддерживать молодых предпринимателей, — сообщила собравшимся **Анна Евпак**, начальник управления молодежной политики Департамента внутренней политики Правительства области. — Мы заинтересованы в том, чтобы вы развивались как индивидуально, так и в составе молодежных объединений и ассоциаций, потому что, когда мы вместе, нам легче и проще решать вопросы. Объединения молодых предпринимателей должны быть во всех муниципальных образованиях области.

Начальник управления развития малого и среднего предпринимательства Департамента экономического развития области **Виталий Бормотов** предложил форумчанам активнее участвовать в госпрограммах по развитию малого и среднего бизнеса.

— Мы ждем вас и на других мероприятиях по поддержке предпринимательства, а их у нас будет много, — заявил он. — Нам удалось привлечь федеральные средства, поэтому в этом году те, кто грамотно составил заявку, правильно сделал технико-экономическое обоснование, написал бизнес-план, получит финансовую поддержку.

— Сто процентов успеха — это знать, уметь и делать, — сказала собравшимся куратор программы «Ты — предприниматель» **Анна Шолина**. — Вам надо и знать, что делать, и уметь это делать, и делать. А для этого пользуйтесь теми ресурсами, которые дают вам региональные и федеральные органы власти.

А советник директора Российского центра содействия молодежному предпринимательству **Сергей Гузев** начал свое выступление с объявления, что он продаст первому откликнувшемуся участнику форума купюру номиналом 500 рублей всего за 50 рублей. И тут же выполнил свое обещание, обменяв бумажки молодой женщине, которая вскинула руку первой.

— Что она сделала? — спросил он сидевших в зале. — Получила 900% прибыли. Почему? Потому что воспользовалась возможностью и подняла свою пятую точку.



Сергей Гузев рассказал собравшимся, как получить прибыль 900%.

Обычно люди находят тысячу отговорок, чтобы избежать открывающихся перед ними возможностей. Побеждают те, кто не боится и действует активно.

По словам эксперта, государство сегодня предоставляет молодым предпринимателям огромные возможности.

— Когда мне было 25 лет, государство не работало с молодежью так интенсивно, как сейчас, — поделился он. — В 2011 году в стране был один федеральный форум — «Селигер», а в этом году их уже девять. Плюс огромное количество региональных площадок и программ. Чиновники бьются за вас, за то, чтобы выиграть программу, которая будет развивать бизнес в регионе. Раньше такого не было. Все, что нужно от вас, это начать действовать. **Р**



Бизнес-тренер Самвел Аветисян провел для молодых предпринимателей деловой завтрак.

ВРЕМЯ ДОБРЫХ ДЕЛ

ВЫПУСКНИКИ ШКОЛЫ СОЦИАЛЬНОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА ПРЕДСТАВИЛИ ПЕРВЫЕ ПРОЕКТЫ

ТЕКСТ: СВЕТЛАНА ЗАРУБИНА, НАДЕЖДА СЕНТЮРИНА. ФОТО ИЗ АРХИВА НП «АГР»

Социальные предприниматели — это владельцы доброго бизнеса, которые отдают своему делу всю душу, подчас работая за идею. Помогая другим, порой они сами нуждаются в квалифицированной помощи ряда специалистов, которых они не могут держать в штате. Эту помощь предпринимателям оказывает Центр инноваций социальной сферы Вологодской области.

Региональный Центр инноваций социальной сферы уникален. Здесь социальные предприниматели могут получить бесплатное юридическое, бухгалтерское и финансово-экономическое сопровождение бизнеса. С целью поддержки действующих и будущих бизнесменов в ЦИСС была создана Школа социального предпринимательства. Первый выпуск слушателей в Череповце состоялся в апреле, в Вологде — в июне 2015 года.

В течение двух месяцев слушатели — а их набралось несколько десятков человек — овладевали знаниями бизнес-планирования, бюджетирования, маркетинга, правовых и финансовых основ бизнеса. За это время прошло 5 образовательных сессий, а главным итогом обучения стал проработанный социальный бизнес-проект. На итоговой защите бизнесмены представили экспертам свои проекты и обсудили перспективы их реализации. «Проекты разноплановые и очень интересные, они затрагивают самые разные аспекты социальных сфер: от работы с детьми, с людьми с ограниченными возможностями до фандрайзинга. Часть из них уже реализуется, другие — еще будут. И именно в этом мы хотели помочь предпринимателям. Кто-то получил новые знания, кто-то вник в особенности методологии», — прокомментировала **Нина**



Долгова, преподаватель Школы социального предпринимательства, сертифицированный бизнес-тренер по социальному предпринимательству.

Многообразие представленных бизнес-проектов отметил также и директор Гуманитарного института ЧГУ, преподаватель Школы социального предпринимательства **Александр Чернов**: «Проекты самые разные, они включают различные подходы по наиболее актуальным социальным темам: поддержка возрастных категорий, защита малообеспеченных семей, развитие территорий, решение экологических проблем. Все они направлены на то, чтобы частично и, может быть, даже целиком решить ту или иную социальную проблему нашего города».

«Для того чтобы найти идею, которая ляжет в основу социального предпринимательства, нужно оглядеться по сторонам. Найти те проблемы, те несправедливости, которые вам по силам устранить. Дети с ограниченными возможностями вынуждены находиться дома? Можно открыть студию, где они будут заниматься наравне со здоровыми ребятами. Молодые матери не могут найти работу? Можно организовать для них занятость на дому», — говорит **Оксана Андреева**, руководитель Центра инноваций социальной сферы. — Конечно же, на деле не все так просто. Чтобы бизнес был устойчивым и прибыльным, надо все просчитать. К примеру, насколько востребованной будет предлагаемая услуга. Своими знаниями готовы делиться с учениками квалифицированные преподаватели Школы социального предпринимательства».

Пройти бесплатный курс обучения во втором сезоне Школы социального предпринимательства можно осенью этого года. Школа будет работать в Вологде и Череповце. Запись на обучение уже ведется, телефон для справок: (8202) 20-19-22.

Наша справка

Центр инноваций социальной сферы создан Департаментом экономического развития области на базе НП «Агентство Городского Развития». Центр оказывает бесплатную поддержку социальным предпринимателям и социально ориентированным НКО (юридическое, бухгалтерское сопровождение, услуги финансового консалтинга, обучение). Так, за время работы Центра с октября 2014 года поддержку получили более ста организаций, а всего оказано около трехсот консультаций. ЦИСС готов оказывать помощь всем, кто в ней нуждается, в том числе и дистанционно.

ЭКОНОМИТЬ С УМОМ

ТЕКСТ: ЕГОР ЕЛИН

Как повысить эффективность рекламного бюджета? Какие расходы предпринимателю можно сокращать, а какие ни в коем случае нельзя? На эти вопросы журнала «Бизнес и власть» ответил бизнес-тренер Александр ЛЕВИТАС, на днях по приглашению компании «Вегас» посетивший Череповец со своим семинаром-тренингом «Быстрый маркетинг. Выход из кризиса».



— **Александр, в своих книгах вы утверждаете, что в рекламном продвижении товара или услуги объем рекламного бюджета — это не главное. Тогда что выходит на первый план?**

— Здесь удобно сравнить ваш рекламный бюджет, например, с мощностью артиллерийского снаряда. Не так важно, сколько тротила в вашем снаряде, если он не попал в цель. Небольшой снаряд нанесет гораздо больше ущерба врагу, если он попадет в цель, нежели самый мощный снаряд, который улетел куда-то не туда. С рекламным бюджетом происходит ровно тоже самое.

Важна точная нацеленность вашей рекламы. Нужно спросить себя: те ли люди, которые вам нужны, увидят вашу рекламу? Например, можно вложить много денег, раздавая листовки о скидках в ювелирном магазине посетителям «Макдональдса». Но почему-то внутренний голос мне подсказывает, что никто из них в итоге так и не купит у вас бриллиантовое кольцо, даже со скидкой.

Второй фактор, который критически важен — это показать клиентам привлекательность вашего

предложения. Очень часто реклама вообще не работает над привлекательностью товара или услуги для клиента. «Здравствуйте, у нас ресторан, мы открылись». Рад за вас, а мне что с того? В городе уже есть сто ресторанов, которые я знаю и, наверное, пятьсот ресторанов, которые я не знаю. Хорошо, ваш пятьсот первый.

Реклама должна чем-то зацепить. Если вы пишете: «Приходите в наш ресторан» — это не сработает. Но если вы пишете: «В воскресенье, 30 мая, в нашем ресторане единственный раз за год день индийской кухни» или «У нас состоится бизнес-ужин с известным бизнес-консультантом, приехавшим на один день», то вот это сочетание чего-то интересного и разового предложения с высокой долей вероятности клиента зацепит.

Если эти два фактора: точность наведения рекламы и цепляющее предложение — удачно совмещены в одном рекламном объявлении, эффект может быть потрясающим. Например, когда-то «Сбербанк» в Перми проводил акцию по привлечению малого бизнеса к кредитованию, используя разработанную мной технологию «рекламы точно вовремя». Рекламная кампания с бюджетом в 30 тыс. руб. привлекла заявок на полтора миллиарда рублей. В прошлые годы «Сбербанк» тратил на эту рекламу в разы больше денег и при этом отдачу получал в разы меньше. Так что величина рекламного бюджета — это действительно не главное.

— **На чем сейчас позволительно экономить руководителю бизнеса, а на чем — категорически нельзя?**

— Базовый принцип очень простой. Можно сокращать расходы, которые неэффективны, расходы на те вещи, без которых бизнес не умрет. И нельзя сокращать расходы на две категории.

Первая категория расходов — на то, что приносит вам деньги. Например, недавно один из моих друзей сменил работу. Он работал в отделе продаж компании, которая была одним из лидеров рынка, у нее была мощная команда продавцов, делавшая продажи на много миллионов. Разумеется, эти продавцы и зарплаты получали тоже существенно выше средних по рынку. Когда пришел новый директор, он сказал: «У нас кризис, надо резать расходы» — и одним из первых шагов, которые он сделал, было увольнение самых высокооплачиваемых продавцов. В результате продажи, естественно, тут же упали до уровня плинтуса, компания утратила лидерские позиции и оказалась на грани выживания. Все потому, что директор не подумал о том, что высокие зарплаты продавцов напрямую связаны с высокими результатами.

Вторая категория затрат, которые нельзя сокращать, это затраты на развитие, на то, что делает вас сильнее не завтра, а через полгода — год. Долгосрочные проекты можно заморозить — еще будет достаточно времени, чтобы потом их запустить заново. Но когда у вас запланированы бюджеты на обучение персонала, выход на новые рынки, привлечение новых партнеров, то очень опасно забирать эти деньги из бюджета сейчас — потому что они обернутся провалом продаж через три месяца, через полгода.

Все это можно сравнить с тем, как работает человеческий организм в голодный год. Он сначала начинает пережигать жир, затем начинается потеря мышечной ткани, и так далее. До самого последнего дня организм будет защищать буквально лишь несколько главных органов — мозг, сердце, легкие, печень — потому что нарастить мышцы потом можно, набрать жир можно, а вот восстановить мозг или сердце уже не удастся. Примерно той же логикой должен руководствоваться и бизнес. **Р**

КОРПОРАТИВНАЯ КОММУНИКАЦИЯ:

КАК ОБЩАТЬСЯ С КОЛЛЕГАМИ БЕЗ КОНФЛИКТОВ

ТЕКСТ: ЕЛЕНА МОИСЕЕВА, БИЗНЕС-ТРЕНЕР КОМПАНИИ JUEL CONSULT

Корпоративная коммуникация сродни правильному питанию — должна быть регулярной, разнообразной и в меру. Если вы хотите эффективно управлять лояльностью сотрудников, мотивировать их не только «рублем» и поддерживать должный уровень корпоративной культуры, то крайне полезно уделять внимание коммуникациям внутри компании.



скепсис у дам элегантного возраста из бухгалтерии. И если первые с удовольствием приедут по «веревкам», вторые могут подтвердить свое участие, но не приехать, сославшись на внезапные непреодолимые обстоятельства. Распространенная ошибка

при организации мероприятий — это «сохранять интригу». Наоборот, хорошее своевременное информационное письмо поможет создать позитивные ожидания от события и обеспечит высокую явку.

Другой индикатор проблем с коммуникацией внутри компании — это сплетни и пересуды. Причины возникновения сплетен на работе, главным образом, две: информационный голод и избыток свободного времени. С первым вполне можно справиться путем регулярных сообщений о событиях в компании, о принимаемых решениях. Простой тест для руководителя компании: проанализируйте свою исходящую электронную почту. Сколько общих информационных рассылок вы лично делаете или по вашему поручению делается в месяц? Если ни одной, то вы определенно упускаете возможности

корпоративной коммуникации, создавая тем самым предпосылки для информационного голода.

Со «свободным временем» все проще — загружайте персонал работой, реальными служебными обязанностями. У занятого делом человека нет ни времени, ни интереса к пересудам.

Корпоративная коммуникация предполагает как «восходящие» потоки (от сотрудников к руководству), так и «нисходящие» — от руководства к сотрудникам. В последнем случае тот человек, который транслирует коллективу решения руководства устно или письменно, называется коммуникатором. И крайне важно, чтобы он: 1) был, 2) был лоялен к компании. Часто в крупных структурированных организациях решения руководства доносят до людей руководители структурных подразделений, каждый по-своему. И это является «узким местом» коммуникации — здесь информация может блокироваться, ограничиваться или искажаться. В особенности риск искажений велик, если транслировать нужно непопулярные решения, рассказывать о дисциплинирующих нововведениях.

Также важно сообщать о нововведениях заблаговременно. Вот реальный пример. Небольшая сеть розничных магазинов в Санкт-Петербурге, ежемесячный план продаж — 12 млн руб. На выполнение этого плана замкнута система оплаты труда продавцов: выполнили план менее чем на 80% — получают «голый» оклад, выполнили план от 80 до 95% — в дополнение к окладу получают премию в размере 50% от оклада, выполнили план от 96 до 100% и выше — премия в размере

100%. Сеть перевыполняет план два месяца подряд. Собственник бизнеса принимает решение поднять показатели плана продаж до 15 млн руб. в текущем месяце и сообщает об этом 20 числа. За оставшиеся дни выполнить новый план видится невозможным даже на 80%, и продавцы понимают, что остаются с голыми окладами. Ситуация усугубляется тем, что этот месяц — декабрь, все строили планы на праздники, и решение собственника встречает волну негодования. Сотрудники требуют проведения общего собрания, на которое они приходят с написанными заявлениями на увольнение в массовом порядке.

Это иллюстрация классического «корпоративного бунта». Разумеется, собственник вправе поднимать плановые показатели — он создал этот бизнес, чтобы получать доход. Однако заблаговременное информирование о решении, разъяснение позиции руководства и сообщение сотрудникам, скажем, о том, какая маркетинговая поддержка поможет нам выполнить новый план — эти простые действия позволили бы избежать конфликта и снизить сопротивление.

Теперь о «восходящей» коммуникации. Успешная вологодская компания, относящаяся к среднему бизнесу, регулярно раз в год проводит опрос всех без исключения работников об их удовлетворенности работой. Анкета затрагивает все сферы — от обязанностей и возможностей роста до оплаты труда и условий работы. Информация, собранная таким образом и проанализированная в отделе персонала, впоследствии ложится в основу управленческих решений. Впрочем, понятно, что далеко не все воплощается в жизнь, но участвуя в опросе, работники чувствуют, что их мнение небезразлично руководству и что они могут влиять на ситуацию в компании.

Резюмируем ряд несложных бизнес-рекомендаций:

1. Выберите удобный канал коммуникации, а лучше используйте несколько. Если вы хотите, чтобы работники чувствовали себя причастными к жизни компании, были вовлеченными и лояльными, нужно информировать их о том, чем живет наша компания сейчас, затрагивает ли нас кризис, какие результаты работы мы имеем сегодня. И слова «наша», «нас», «мы» здесь неслучайны, они играют важную роль в восприятии

ваших сообщений. Каналы коммуникации различны: выступления на планерках, общих собраниях, сообщения по электронной почте, скайпу, при помощи информационных стендов и корпоративных СМИ (интрасайт, газета и т. п.).

2. Предъявляйте сотрудникам ваши ожидания от них. Зачастую люди на работе ведут себя не так,

Любая коммуникация — устная или письменная — должна быть пронизана уважением к тому, к кому обращена. Если, конечно, вы хотите чтобы ее воспринимали с интересом.

как хотелось бы руководителю, всего лишь потому, что им никогда не говорили, какого поведения от них ожидают, какое отношение к делу будет восприниматься как достойное. Например, в ходе собеседования с кандидатом на открытую вакансию руководитель отдела говорит: «Мы относимся к нашей компании так, словно это наш собственный бизнес, поэтому у нас принято бережное обращение с ресурсами — мы не тратим понапрасну время, бумагу, тонер в принтере». Или так: «Мы исходим из того, что план работы на день должен быть выполнен. Мы в отделе, как правило, не позволяем себе встать и уйти домой в шесть вечера, если важная и срочная задача не решена. У нас случается задерживаться на работе, если что-то не успел. Однако я не приветствую эти вечерние посиделки в офисе и очень уважаю людей, которые продуктивны и работают в быстром темпе — такие уходят домой в шесть часов со спокойной совестью». Высшая форма предъявления ожиданий — это «Модель корпоративных компетенций». Она представляет собой пример зафиксированных, формализованных ожиданий, и как инструмент она применима при подборе, адаптации, оценке и продвижении персонала.

3. Сообщайте сотрудникам о целях, к которым идет компания, о причинах принимаемых решений. Особенно важно разъяснить причины непопулярных решений. Еще один пример. Небольшая производственная компания имела практику выплаты аванса работникам в размере 50% от оклада. Один из сотрудников был уволен за длительный прогул, который начался

на второй неделе месяца. Аванс ему был выплачен. При увольнении оказалось, что в аванс произошла переплата, которую нет возможности удержать. Руководство компании принимает решение о сокращении аванса для всех работников до 30% от оклада с учетом количества фактически отработанных дней. Чтобы предупредить недовольство в кол-

лективе, было сделано следующее: на очередном общем собрании было сообщено, что со следующего месяца будет меняться порядок расчета аванса, и целью изменений является стремление избежать ошибок в расчетах и переплат. Также было сообщено, что законодательно работодатель вправе установить аванс в размере одной тысячи рублей всем работникам. Но, принимая во внимание, что у многих есть финансовые обязательства (кредиты, ипотеки и т. п.), руководство компании приняло решение все же сохранить аванс в компромиссном варианте. Работникам была дана возможность задать уточняющие вопросы и получить ответы. В преддверии следующего месяца была сделана общая рассылка, напоминающая об изменениях. Нововведение было работниками принято и прижилось.

4. Проявляйте уважение к коллегам и признавайте их заслуги. Люди достигают гораздо большего, если чувствуют себя хорошо, чем находясь в негативных переживаниях. Каждый сотрудник, чем бы он не занимался, ждет уважения к себе и будет благодарен вам за него.

5. Будьте примером корректной коммуникации для коллег и подчиненных. Сохраняйте самообладание в любых ситуациях общения, контролируйте свои эмоции. Это поможет вам слышать и понимать коллег и подчиненных, предлагать варианты решения самых сложных задач.

Сравнение корпоративной коммуникации с правильным питанием, которое мы дали вначале, вполне уместно. Точно так же, как правильное питание способствует хорошему самочувствию, эффективная коммуникация оздоравливает атмосферу в коллективе. **BB**

ОХРАНА ТРУДА: ЧТО ДОЛЖЕН ЗНАТЬ РУКОВОДИТЕЛЬ

ТЕКСТ: АЛЕКСАНДР САМОЙЛОВ, ЗАМЕСТИТЕЛЬ РУКОВОДИТЕЛЯ
ГОСУДАРСТВЕННОЙ ИНСПЕКЦИИ ТРУДА ВОЛОГОДСКОЙ ОБЛАСТИ

Положениями статьи 5.27.1 КоАП и статьи 143 Уголовного кодекса РФ предусмотрено несколько составов правонарушений, касающихся различных аспектов охраны труда. Руководитель организации должен знать о последствиях этих нарушений и не допускать их.

Одним из наиболее распространенных административных правонарушений является допуск работников к исполнению ими трудовых обязанностей без прохождения в установленном порядке обучения и проверки знаний требований охраны труда, а также обязательных медицинских осмотров (ч. 3 ст. 5.27.1 КоАП РФ). В 2015 году сотрудниками Государственной инспекцией труда Вологодской области уже наложено более сотни штрафов на общую сумму свыше 6 млн руб.

Следует отметить, что ответственность в виде наложения штрафа (на должностных лиц и ИП — от 15 до 25 тыс. руб., на организации — от 110 до 130 тыс. руб.) работодатель понесет в случае выявленных нарушений за каждого допущенного работника. При этом, чтобы не допустить нарушений, позволяющих инспектору установить данный вид нарушений, необходимо руководствоваться в первую очередь следующими документами:

- Трудовым кодексом РФ;
- порядком обучения по охране труда и проверки знаний требований охраны труда работников организаций;

- приказом Минздравсоцразвития от 12 апреля 2011 года № 302н «Об утверждении перечней вредных и (или) опасных производственных факторов и работ, при выполнении которых проводятся обязательные предварительные и периодические медицинские осмотры (обследования) и Порядка проведения обязательных предварительных и периодических медицинских осмотров (обследований) работников, занятых на тяжелых работах и на работах с вредными и (или) опасными условиями труда»;

— результатами проведенной специальной оценки условий труда.

Необеспечение работников средствами индивидуальной защиты влечет наложение административного штрафа на должностных лиц и ИП в размере от 20 до 30 тыс. руб.; на юридических лиц — от 130 до 150 тыс. руб. (ч. 4 ст. 5.27.1 КоАП). Чтобы

Исчерпывающий перечень НПА, содержащих требования охраны труда, представить практически невозможно. В связи с чем работодателю рекомендуется включить в штат специалиста по охране труда.

избежать ответственности, руководитель обязан знать, что работники его предприятия должны быть обеспечены средствами индивидуальной и коллективной защиты, в том числе и дерматологическими средствами индивидуальной защиты за счет средств работодателя. При этом необходимо руководствоваться:

- Трудовым кодексом;
- межотраслевыми правилами обеспечения работников спецодеждой, специальной обувью и другими средствами индивидуальной защиты;
- типовыми нормами выдачи средств индивидуальной защиты работникам;
- результатами проведенной специальной оценки условий труда;
- локальными нормативными актами работодателя.

Безусловное обеспечение работников СИЗ позволит работодателю сократить свои издержки на оплату штрафа.

Штраф от 2 до 5 тыс. руб. (на должностных лиц и ИП) и от 50 до 80 тыс. руб. (на юридических лиц) предусмотрен за нарушение

требований охраны труда, содержащихся в федеральных законах и иных нормативных правовых актах (за исключением случаев, рассмотренных выше, а также случаев нарушения установленного порядка проведения специальной оценки условий труда на рабочих местах — эта тема раскрывалась в прошлом

номере журнала «Бизнес и Власть»). Исчерпывающий перечень нормативных правовых актов, содержащих требования охраны труда, в рамках данной публикации представить не представляется возможным. В связи с чем работодателю рекомендуется рассмотреть вопрос о включении в штат сотрудников специалиста по охране труда.

Кроме того, Уголовный кодекс (ст. 143) предусматривает, что нарушение требований охраны труда, совершенное лицом, на которое возложены обязанности по их соблюдению, влечет за собой штраф в размере до 400 тыс. руб. (если это повлекло по неосторожности причинение тяжкого вреда здоровью человека; если пренебрежение требованиями охраны труда повлекло смерть человека, наказание, более суровое). Грамотная организация производственных процессов, соблюдение дисциплины труда, правил и норм охраны труда позволяют исключить случаи производственного травматизма, что в свою очередь позволит работодателю ознакомиться с данной статьей УК только в теории. **■**

БАНКРОТСТВО: БЫТЬ ИЛИ НЕ БЫТЬ?

ТЕКСТ: НИКОЛАЙ ШАЛАЕВСКИЙ, ФОТО: ВИТАЛИЙ АНТОНОВ

В связи со сложившейся на сегодняшний день непростой финансовой ситуацией в стране, многие руководители бизнеса озабочены вопросом сохранения своего капитала. Кредиты, долги по зарплате, невыплата налогов — все эти последствия кризиса неминуемо приводят к огромным убыткам. Бывают случаи, когда владельцы предприятия, видя, что оно буквально разваливается, не предпринимают никаких шагов для того, чтобы как-то спасти положение.



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

Банкротство на сегодня, пожалуй, одна из единственных законных процедур выхода из бизнеса с наименьшими потерями. С помощью банкротства юридическое лицо могут решаться разноплановые задачи от затягивания возврата долга до спасения проблемных активов.

В соответствии с Федеральным законом «О несостоятельности (банкротстве)» юридическое лицо обладает признаками банкротства, если оно не исполняет денежные обязательства и (или) обязанности по уплате обязательных платежей в течение трех месяцев с даты, когда они должны были быть исполнены, при условии, что требования к должнику — юридическому лицу в совокупности составляют не менее 300 тыс. руб.

Но ответ на вопрос «Как ликвидировать ООО при помощи банкротства?» не может быть однозначным.

Каждый случай индивидуальный. Общим для всех является этап подачи заявления в арбитражный суд.

Процедура банкротства юрлиц жестко регламентирована, поэтому, не зная процедуры, можно сделать фатальные ошибки. От выбранной процедуры банкротства зависит, будет ли введено на предприятии финансовое оздоровление, внешнее управление или конкурсное производство. Процедуру банкротства предприятия следует выбирать очень осторожно, а главное — понимать, какой результат мы хотим получить по завершении процедуры банкротства.

При проведении процедур банкротства применяется особый порядок погашения обязательств перед кредиторами, направленный на максимально возможное обеспечение интересов кредиторов и должника.

Кроме стандартной процедуры банкротства должника существует упрощенная процедура, которая предусматривает ликвидацию лица в сжатые сроки. Она применяется при наличии задолженности и отсутствии имущества для погашения требований кредиторов. Данная форма ликвидации одна из наиболее эффективных, поскольку даже при наличии больших задолженностей перед третьими лицами и бюджетными фондами позволяет избежать дополнительных материальных претензий и налоговых проверок.

В результате проведения процедуры банкротства юридического лица требования кредиторов (в том числе налоговых органов), не удовлетворенные по причине недостаточности имущества, считаются погашенными. После завершения процедуры банкротства предприятие исключается из Единого государственного реестра юридических лиц (ЕГРЮЛ).

Процесс банкротства предприятия возглавляет арбитражный управляющий, которого назначают конкурсные кредиторы, за исключением случая банкротства через добровольную ликвидацию. Арбитражный управляющий должен быть членом саморегулируемой организации. Основными его обязанностями являются: принятие мер по защите имущества должника; анализ его финансового состояния; ведение реестра требований кредиторов; распоряжение имуществом должника с возможностью его продажи (выставления на торги) и другие.

Во время прохождения процедуры конкурсного производства директор и главный бухгалтер утрачивают свои функции, и управление юрлицом фактически переходит под контроль управляющего. При такой значимости арбитражного управляющего, от того насколько он профессионален, насколько вы ему доверяете, как плотно вы можете с ним сотрудничать, будет зависеть и результат всей процедуры банкротства.

Выбранную кандидатуру управляющего рассматривает и утверждает арбитражный суд. В случае предложения разных кандидатур арбитражных управляющих (не только должником, но и кредиторами), суд будет рассматривать заявления в порядке их поступления. Следовательно, наибольшие шансы на выбор суда имеет тот управляющий, чьи данные поданы раньше.

И именно здесь существенную роль играет то, насколько оперативно и насколько квалифицировано было принято решение о подаче заявления на банкротство. Необходимо как можно быстрее обратиться к специалистам, чтобы эффективнее действовать уже при первых признаках банкротства. **■**

ГОРИ ОНО ОГНЕМ:

КАК РУКОВОДИТЕЛЮ СПРАВИТЬСЯ С ПРОФЕССИОНАЛЬНЫМ ВЫГОРАНИЕМ

Это еще одна проблема, с которой часто сталкиваются предприниматели в своей профессиональной деятельности. С нашим экспертом Марией ШУШКОВОЙ, директором тренинговой компании «Центр-Профи», на конкретном примере мы попробуем разобраться в этом сложном вопросе, который находится на стыке менеджмента и психологии.



командой, я постоянно вдохновляю на что-то и двигаю куда-то. А кто меня вдохновит? Где мне взять новую энергию?»

Комментарий эксперта.

Как ни парадоксально хроническая усталость и подавленность поражает успешных владельцев развивающихся и стабильных компаний. Их перестают интересовать собственный бизнес, ежедневные дела и разработка будущих проектов. Никакой отдых (новое хобби, путешествия, поездки, книги и т. п.) не помогает.

Синдром хронической усталости, он же синдром профессионального

Руководитель часто оказывается заложником большого количества ожиданий от него окружения, подчиненных, партнеров, контролирующих органов. И у него возникает рассогласование между тем, что он хочет, и между тем, что он делает.

Постановка задачи. К нам обратился владелец череповецкой компании «Агентство стоящих людей» Андрей Фадин. Компания Андрея более 5 лет функционирует на рынке бизнес-образования. Агентство проводит обучение с мастерами и наставниками производственных предприятий. Андрей сформулировал свой вопрос следующим образом: «Первые годы агентство интенсивно развивалось, мне нравилось управлять командой, проводить тренинги. Я вдохновлялся положительными отзывами наших заказчиков и вдохновлял свою команду, которая сегодня работает по проектному методу. Но сейчас меня больше волнует не столько состояние моего бизнеса, сколько мое состояние. Я устал быть «локомотивом», я устал от предпринимательской деятельности, я устал от управления. Управляя

выгорания является знаковой проблемой нашего времени — времени отчаянного зарабатывания денег и построения карьеры. Психические резервы человека попросту не выдерживают таких нагрузок, силы истощаются. Согласно результатам исследований, у руководителей чаще, чем у представителей других профессий встречается выгорание. Руководитель оказывается заложником большого количества ожиданий от него окружения, подчиненных, партнеров, контролирующих органов. И у него возникает рассогласование между тем, что он хочет, и между тем, что он делает.

Вот типичные сценарии развития синдрома хронической усталости:

1. «А стоит ли игра свеч?» В начале развития бизнеса директор работает 25 часов в сутки, непрерывно решает разнообразные наваливающиеся

проблемы. И в один день приходит к выводу, что за работой уже прошла большая часть жизни, поток проблем бесконечен, оторваться от него вряд ли возможно, а в это время многие простые удовольствия проходят мимо него. И работа становится не в радость.

2. «Все новое — хорошо забытое старое». Компания развивается, сменяются сотрудники и члены команды. Каждый вновь пришедший одержим свежими идеями обновления и совершенствования бизнес-процессов. Директор же, знающий, что все новое — это хорошо забытое старое, с грустью смотрит на нович-

ков. Ему их идеи уже неинтересны, он уже разочаровался во всех этих «новых» старых технологиях.

3. «Выше головы не прыгнешь». Человек строит бизнес поэтапно, шаг за шагом он идет к поставленной цели. И вот корпорация успешно работает. Человек всего достиг — дальше стремиться не к чему, а он годами привык идти к цели и из кирпичиков складывать большое здание. Что дальше? Теперь надо каждый день приходить в офис, делать какие-то «скучные» понятные вещи. А рутина отталкивает.

4. «Близок локоток, да не ухватишь». Выгорание также появляется, когда, казалось бы, уже цель близка, но каждый раз в силу обстоятельств не хватает какого-то сантиметра, и успех срывается.

5. «Изменение правил в ходе игры». Создавая бизнес,



руководитель сталкивается с очень жесткими свойствами системы, долго подстраивается и, наконец, начинает играть по установленным законам. И вдруг система наносит удар, резко меняя правила (например, экономический кризис 2008 или 2014 года). Руководителя пугает перспектива возродить, подстраивать или даже снова начинать бизнес. Где гарантия, что правила игры в новой системе снова не поменяются по ходу игры?

Экспресс-тест

Как определить, идете ли вы по пути к профессиональному выгоранию или вам еще далеко до этого состояния? Выберите из следующего списка маркеры, свойственные вам:

1. Вы начинаете сомневаться в общей полезности своей деятельности и своего бизнеса.
2. Достижения вашей компании уже не кажутся такими значимыми, как раньше.
3. Ваша деятельность больше похожа на рутину, чем на захватывающий процесс.
4. Вы чувствуете раздражительность, когда вам нужно решать рабочие вопросы.
5. Ваш организм ослаб, ваш иммунитет снижен, вы ощущаете общее болезненное состояние организма.

Если вы видите проявление более трех маркеров, то есть необходимость проработки синдрома профессионального выгорания.

6. «Король без королевства».

Компания процветает, но экономическая среда претерпевает изменения, новые технологии убивают старые, целые отрасли отмирают. И руководители таких компаний вынуждены констатировать печальный факт: «я эксперт в отрасли, которой нет» или «моя компания производит продукт, который не нужен».

7. «Главное результат, а не процесс». Предприниматель создает бизнес, управляет компанией ради определенной цели, между тем он холоден к процессу. Каждодневный приход в офис, разбор полетов, информация о вновь возникших проблемах воспринимается им как неохотное «зло», которое он должен вынести ради получения прибыли. Подобное «тюремное заключение» может длиться дольше, чем он предполагал в своих расчетах.


До определенного времени перечисленные сценарии могут не приниматься предпринимателем во внимание. Но к определенному моменту накопления капитала наступает следующий этап развития, начинается поиск смысловых основ своего бизнеса. Кто-то уходит от этого понимания, и тогда начинается кризис. Руководитель передает управление наемным менеджерам и пытается найти для себя какое-то другое поле деятельности. А другие находят выход из ситуации выгорания.

Первый способ — разобраться с самим собой. Понять не только свои цели и предвидеть образ будущего, а ответить себе на вопрос, в чем смысл того, что вы сейчас

делаете, и зачем вы это делаете. Допустим, вы стремитесь к процветанию своей компании — это цель. А смысл — зачем вы это делаете, зачем вам процветание компании. Если бизнес тянется ради того, чтобы обеспечить благосостояние семьи, то это прямой путь к выгоранию. Личностного, своего смысла в этом мало, он заменен смыслами других людей. Вы играете социально одобряемую роль кормильца семьи. Но своя жизнь в этот момент уходит. И управление бизнесом воспринимается как «тюрьма».

Второй способ — уход в область, которая лежит рядом. Когда прежние знания, умения, навыки находят новое применение. Человек делает так называемую горизонтальную карьеру. Например, та страсть, с которой бизнесмены стремятся делать политику, говорит, что в основной деятельности большая часть профессиональных задач решена.

Третий способ — оставаясь в той же ситуации, делать акценты не на том, что вы уже хорошо знаете и умеете, а на том, что является для вас проблемой. Так обретается новый смысл в старой профессии. Это как врач-стоматолог, который, чтобы не погрязнуть в рутине, начинает находить в своей работе зацепки, развивающие его коммуникативные навыки — он учится так вести себя с пациентом, чтобы помочь ему преодолеть страх, боль, нащупывает такие тонкие механизмы, которые позволяют ему снять у пациента напряжение. Для руководителя компании это может быть шлифовка мастерства управления, внедрение новых методов на практике. Например, геймификация — внедрение игровых приемов в работу команды при решении рутинных задач. Для внедрения проекта или подготовки стратегического отчета создается ряд проектных команд. Они между собой соревнуются по определенным критериям и получают вознаграждения за достигнутый результат.

И хотя универсального рецепта исцеления от профессионального выгорания не существует, все же эта задача решается, если ей целенаправленно заниматься. Каждому управленцу время от времени необходимо остановиться, оглянуться вокруг, побыть наедине с самим собой и подумать: откуда и куда он идет, с какой скоростью и с какими попутчиками, а главное — с какой целью? 

КОНКУРЕНЦИЯ: ЗНАКОМСТВО С СОБОЙ

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

Так же, как и на войне, в бизнесе существуют победы, поражения, атаки, наступления, мировые соглашения, альянсы, используются шпионы и обманные маневры. Если в традиционной войне идет борьба за умы посредством политики, то в бизнесе — посредством культуры потребления товаров. И в борьбе за потребителя нельзя забывать о конкурентах.



Если мы рассматриваем бизнес как войну, то ее цель — в лишении конкурентов силы, их уничтожении. Однако есть другая сторона медали. Зачастую партнерство намного выгоднее битвы. В войне никогда не знаешь, выйдешь ли ты победителем, как скоро она закончится и сколько будет в итоге потерь. Даже для опытных бойцов война — это большой риск, направление энергии в сторону разрушения, а не созидания. Сотрудничество, партнерство присуще человечеству с древних времен и подразумевает признание факта слабости человека, ведь один в поле не воин. Конкуренция может быть игрой, которая более естественна для людей, чем война. В ней легче отношение к миру. С конкурентами стоит соперничать, но никогда не нужно уничтожать их полностью, ведь тогда остановится собственный рост — ведь мы развиваемся от взаимодействия. И когда один игрок рынка добился успеха, а другой у него научился, весь рынок получил выгоду. Лидерство ситуационно,

а банкротом в силу различных обстоятельств можно стать очень быстро. Nokia до появления смартфонов была лидером рынка мобильных телефонов, но, проигнорировав общий тренд и действия конкурентов, в считанные месяцы потеряла свою долю, постепенно подходя к банкротству.

Главным оружием в конкурентной битве является ваш продукт, и основную энергию стоит направлять на создание **уникальной ценности**, за которую люди и выбирают ваш товар или услугу. К примеру, на современном рынке зоотоваров наблюдается большое количество банкротств специализированных магазинов. Многие премиальные марки кормов для животных производятся за границей, стоимость их возрастает и становится недоступной даже самым заботливым покупателям. С наступлением кризиса снижается спрос на домашних питомцев. В этой ситуации выставляют самые профессиональные (и при этом небольшие) зоомагазины, где работают не просто продавцы, а консультанты, с которыми можно посоветоваться. Их уникальное преимущество — это знания, которые люди покупают, принося деньги за корм.

Наличие уникального предложения выявляется в способности в одной фразе объяснить, почему стоит выбрать именно вас? Западные компании научились достаточно хорошо пользоваться инструментами «самовыражения». Практически каждая известная компания обладает одной фразой, объясняющей сущность бизнеса. Например, Skype — «Free calls to friends and family» («Бесплатные звонки родным и близким») — понятная выгода от продукта. После ее прочтения не возникает вопросов, чем это может быть

интересно и какая от него польза. iTunes — «Everything you need to be entertained» («Все, что нужно для развлечения»). «Яндекс» — «Найдется все», что совпадает со слоганом.

В случае западных кейсов уникальное предложение появляется сразу же, как вы вбиваете бренд в поисковую строку, осведомленность также строится через максимальное число каналов общения с покупателем. Российский рынок все-таки молод, поэтому зачастую мы можем не знать, какой концепции придерживается та или иная компания, и во многом нас это устраивает. Просто нет выбора.

Есть мнение, что в России конкуренции не существует. Когда и так покупают, то зачем же что-то придумывать? Кризис несколько отрезвил участников рынков, делав привлечение каждого покупателя значительно дороже. Покупатели начинают пристально рассматривать свой бюджет, стараясь купить ту ценность, к которой ранее привыкли. Но цены растут, и больше выгоды от покупки привычного товара не становится. И даже если вы не стремились ни с кем воевать или партнерствовать на рынке, вы автоматически попадете в созданные обстоятельствами правила игры: кошелек покупателей ограничен в размере, а значит, он становится все более дорогим ресурсом для привлечения внимания.

Многие производители массовых товаров добавляют ценности в продукты на уровне промо-акции (например, стимулирующие подарки), сервисные компании предлагают больше разных услуг по фиксированной цене, торговые сети обращаются к своей уникальной коммуникации, чтобы выделиться на фоне других предложений и т. д. Эти ходы

являются той базой, которую может решить маркетинг в сложившейся ситуации. Но зачастую стоит смотреть глубже, в корень производства продукта.

Теме формирования уникальной ценности или уникального торгового предложения (УТП) посвящено много учебников и статей. Выделим три ключевых вопроса, **которые нужно себе задать для самоопределения:**

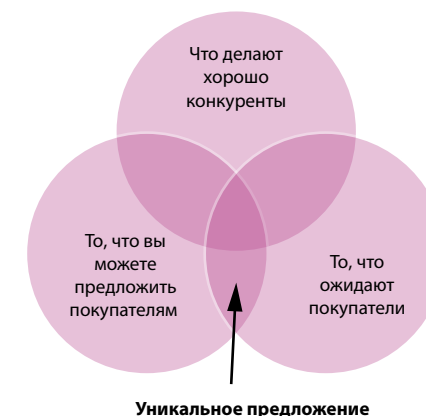
Что конкретно вы предлагаете купить? (Предложение покупателю).

Почему это покупателю нужно? (Выгода).

Что подтверждает ваши обещания? (Технология, процесс внутри бизнеса, доступ к уникальным ресурсам и т. д. — т. е. доказательство).

Представим, что в одном из спальных районов города большой выбор магазинов продуктов. Есть сетевые и независимые организации разного масштаба. Часть из них находится в зоне хорошей проходимости, а часть стоит чуть далее от общего движения людей. Через некоторое время тот магазин, который стоит в неудачном месте, закрывается. Объяснение тут простое: психология людей работает так, что они рассматривают пройденное расстояние до такого магазина как инвестицию, поэтому, дойдя до него, ожидают увидеть понятную выгоду сделанного вложения. В случае, если выгоды нет, то зачем идти дальше? Мог бы этот магазин чем-то выделиться на фоне остальных? Наверняка да. У него могли бы быть лучшие овощи в районе или лучший ассортиментный ряд российских производителей консервов, к примеру.

Необходимо создавать мотивацию для действий людей. Как сформулировать эту мотивацию? Всегда есть три блока анализа, чтобы на пересечении найти собственную нишу:



«Если знаешь противника и знаешь себя, сражайся хоть сто раз, опасности не будет; если знаешь себя, а его не знаешь, один раз победишь, другой раз потерпишь поражение; если не знаешь ни себя, ни его — каждый раз, когда будешь сражаться, будешь терпеть поражение».

Сунь Цзы, «Искусство войны».

Остановимся подробнее на конкурентах. Для сбора информации о них, обратите внимание на следующие параметры и последовательность действий:

1. Оцените общий уровень конкуренции в отрасли: кто прямой, а кто косвенный конкурент, специфика их деятельности, каковы темпы развития, насколько сильно вы с ними пересекаетесь в предложениях, насколько велика роль онлайн-коммуникации и т. д.
2. Создайте профиль (описание) тех конкурентов, которых вы будете регулярно отслеживать и наблюдать.
3. Проведите анализ их позиционирования, уникального предложения.
4. Опишите портрет их покупателя.
5. Оцените каналы (включая онлайн) и бюджеты продвижения.
6. Проанализируйте их внутренние процессы работы: технологии, уникальные ресурсы, персонал, дистрибуцию, ценообразование и т. д.
7. Постройте карту конкурентов на рынке, расположив на ней себя в том числе.
8. Завершите процедуру анализом с выводами по сильным и слабым сторонам конкурентов,

определив свое уникальное предложение и перспективы развития. Наиболее частая модель для анализа и генерации стратегии является SWOT-анализ.

9. Продолжайте проявлять любознательность в отношении ваших конкурентов, интересуйтесь смежными областями и рынками, смотрите на зарубежный опыт. Лучше поставить себе высокую планку и к ней стремиться, чем довольствоваться малым.

Конечно, в условиях российской действительности многие теории не работают. Это происходит в силу высокой турбулентности, невозможности долгосрочного планирования, а также специфики ведения и организации бизнеса в нашей стране. Тем не менее люди по природе во всем мире одинаковы — их сложно обмануть. Конкуренты — это индикатор состояния нас самих, наше зеркало и учитель, выявляющий слабость. Благодаря им мы лучше понимаем собственное наполнение и цели. Отвечая на простой вопрос о собственной ценности для покупателей, мы выигрываем и конкурентную борьбу, и рынок в целом. **55**

Подробнее:
www.facebook.com/rosmarketing.biz

ФОНДОВЫЙ РЫНОК НЕ ВЕРИТ В САНКЦИИ

ТЕКСТ: ПАВЕЛ МИЛЮКОВ

Начало 2015 года для экономики России выдалось не самым легким — давит множество проблем как внешних, так и внутренних. Но рынок акций показывает, что крупные инвесторы считают совсем по-другому, и они уже в ближайшей перспективе ожидают отдачи на вложенные деньги.

В таблице представлены все акции, входящие в индекс ММВБ (MICEX). Примерно в середине списка — основной индикатор Московской биржи, который рассчитывается на базе пятидесяти самых ликвидных бумаг — именно по ним проходит 98% от ежедневного оборота.

Из таблицы мы видим, что акции почти всех участников за шесть месяцев выросли. «Это особенно примечательно — из данного факта становится понятно, что на бирже есть спрос на совершенно разные бумаги, и у многих эмитентов отмечаются хорошие финансовые

результаты», — говорит Антон Кархов, исполнительный директор представительства «Финам» в Вологде.

Многие аналитики выделяют компании, которые получают выручку в валюте, их бумаги в первую очередь будут расти при росте курса доллара или евро. Среди таких корпораций можно выделить «ЛУКОЙЛ», ГК «Норникель», «Северсталь», «Роснефть» и других экспортеров — они в этом случае получают дополнительный драйвер роста.

Обратите внимание, что за полгода заметно выросли бумаги компаний, которыми владеет Евгений Евтушенков: АФК «Система», «Башнефть»,

«МТС». Рынок с воодушевлением воспринял его освобождение из-под домашнего ареста.

Очень хорошие прибыли и, соответственно, дивиденды у компании «Сургутнефтегаз». Менее понятные перспективы у автопроизводителей (КАМАЗ, «Соллерс») и строителей (ПИК, ЛСР).

Рассматривать в качестве инвестиционных идей эксперты «Финам» рекомендуют только сильные компании, то есть те, которые получают хорошую прибыль и имеют график курса акций с выраженным трендом — «ЛУКОЙЛ», «Магнит», «ФосАгро» и др. «А вход в эти инструменты будет правильным, когда появится некоторая просадка», — говорят аналитики. **Р**

Индивидуальный инвестиционный счет (ИИС) — альтернатива банковскому депозиту.



Получение налогового вычета либо на внесенные денежные средства, либо на полученную прибыль

Комментарии от сотрудников компании «Финам» в г. Вологда



Антон Кархов, исполнительный директор: Несмотря на давление со стороны политических оппонентов РФ, несмотря

на санкции и отсутствие зарубежных кредиторов, мы видим, что фондовый рынок значительно вырос по всем фронтам.

Роман Сорокин, управляющий активами:

Считаю, что надо покупать «наше достояние», то есть бумаги отечественных компаний нефтяного сектора. Но использовать для этого коррекции на рынке.



Дмитрий Коржавин, трейдер: Международные площадки за этот период тоже дали неплохую прибыль, поэтому лучше изучить

все возможные варианты для инвестиций, а потом уже вкладывать деньги.



Финам

Инвестиционная компания

ООО «Финам-Вологда»
г. Вологда, пл. Бабушкина, 8,
тел./факс: (8172) 26-40-51
vologda@corp.finam.ru
www.finam.ru

Индекс ММВБ

(динамика за первое полугодие 2015 года)

	Инструмент	Цена	Изм. цены, %	Капитализация, долл.
1	Система	19,90	68,64	2 751 987 000
2	ТМК	57,5	67,64	—
3	Банк «Санкт-Петербург»	39,10	62,58	216 907 188
4	НМТП	1,895	58,58	—
5	ИнтерРАО	1,2100	58,36	1 421 928 000
6	М.видео	191,0	54,53	—
7	Башнефть (АП)	1 415	50,53	10 452 801 628
8	Башнефть (АО)	1 890	49,41	—
9	МТС	248,80	42,99	8 045 333 234
10	КАМАЗ	37,45	42,94	338 635 657
11	Сургутнефтегаз-п	42,520	41,36	24 618 618 400
12	ФСК ЕЭС	0,06303	39,79	1 258 232 560
13	Сургутнефтегаз	33,500	37,86	24 618 618 400
14	ФосАгро	2 159	37,34	4 327 808 415
15	Э.ОН Россия	2,970	36,87	2 715 507 774
16	Мостотрест	88,7	35,01	—
17	ЛСР	602	34,68	—
18	ММК	14,550	32,54	2 368 399 244
19	Новатэк	546,50	31,06	24 979 689 462
20	Сбербанк-п	49,42	25,02	27 242 351 300
21	Соллерс	440	25,00	179 907 026
22	Акрон	2 270	25,00	—
23	Татнефть (ЗАО)	296,55	24,50	12 048 016 702
24	Сбербанк	70,60	23,58	—
25	Северсталь	585,00	21,01	9 017 279 051
26	ГМК НорНикель	9 575	19,84	31 530 248 220
27	Роснефть	229,90	16,85	46 529 815 961
28	Аэрофлот	39,16	16,65	678 808 682
	МІСЕХ	1 644,45	15,99	—
29	Татнефть (ЗАП)	157,5	15,81	12 048 016 702
30	Магнит	11 680,0	13,49	17 524 767 510
31	ВТБ	0,07800	13,13	13 608 568 404
32	МосБиржа	69,59	12,33	2 608 798 258
33	Ростелеком (АП)	62,75	11,04	3 932 602 231
34	Транснефть (АП)	129 590	8,94	3 293 024 609
35	ВСМПО - АВИСМА	9 000	8,83	—
36	Уркалий	144,35	8,33	8 248 472 404
37	Алроса	63,45	8,06	8 172 828 710
38	Газпром	145,18	7,86	58 163 690 579
39	НЛМК	74,200	7,72	8 087 740 296
40	ЛУКОЙЛ	2 401,7	6,08	40 340 998 879
41	Ростелеком (АО)	91,00	4,96	3 932 602 231
42	Черкизово	730	4,73	—
43	РусГидро	0,5405	0,65	2 664 658 826
44	Polymetal	464,0	-3,33	3 731 163 250
45	ПИК	180,0	-4,31	—
46	ДИКСИ	329,0	-9,81	—
47	МегаФон	776	-11,31	10 120 818 000
48	Yandex	855	-13,72	—
49	Русал	287,5	-15,49	11 377 627 273

* Данные на 30.06.2015. Источник: www.finam.ru/analysis/leaders/.

ОПЛАТА БАНКОВСКОЙ КАРТОЙ: КАК ИЗБЕЖАТЬ НЕПРИЯТНОСТЕЙ

ТЕКСТ: АЛЕКСЕЙ ИГНАТЬЕВ, ЗАМЕСТИТЕЛЬ ПРЕДСЕДАТЕЛЯ РЕГИОНАЛЬНОГО
БАНКОВСКОГО СОВЕТА ВОЛОГОДСКОЙ ОБЛАСТИ

С каждым днем пользователей интернет-магазинов и онлайн-сервисов становится все больше. Растет и количество компаний, принимающих платежи с помощью банковских карт, преимущества подобного способа оплаты сегодня очевидны — покупать в интернете не только удобно и быстро, но самое главное выгодно. Многие компании предоставляют скидки или бонусы при заказе через интернет. Однако большинство пользователей по-прежнему с опаской относятся к покупкам и платежам в сети. Соблюдая несложные советы по безопасности, совершать покупки в режиме онлайн станет для вас также просто, как и в обычной жизни.



шаг, позволяющий пользователю предотвратить использование карты третьими лицами. Владельцу карты после ввода данных карты необходимо пройти еще один шаг — ввести пароль. Обычно этот пароль содержится в SMS-сообщении, которое приходит на номер телефона, указанный при подключении;

- оплачивайте товары или услуги на надежных сайтах. Лучше выбирать веб-ресурсы, которые используют указанную выше технологию 3D Secure (на таких сайтах, как правило, присутствующую соответствующие логотипы):



При вводе данных карты обратите внимание на адресную строку браузера. Конфиденциальная информация должна передаваться по защищенному соединению. Признаком такого соединения является значок замка, а адрес обязательно начинается с «https://».

Общие правила безопасности:

- никогда и никому не сообщайте личные данные и данные карты: паспортные данные, номер карты, ПИН-код, коды CVV/CVC (трехзначные коды на оборотной стороне карты), кодовое слово для подтверждения личности владельца карты и другую конфиденциальную информацию. Банк может спросить только последние четыре цифры или весь номер карты, но не имеет права и не должен запрашивать пин-код или коды CVV/CVC;
- хорошо запомните ПИН-код от вашей карточки, не записывайте

его на бумаге и не вкладывайте его в кошелек или другие вещи. Также старайтесь не вводить ПИН-код в присутствии незнакомых лиц;

- по возможности используйте карту не только с магнитной полосой, но и со встроенным микропроцессором, т. е. чипом;
- по вопросу обслуживания банковских карт связывайтесь с вашим банком только по номеру телефона, указанному на оборотной стороне карты.

Если у вас возникли подозрения, что по вашей карте проведена операция, которую вы не совершали, немедленно сообщите об этом в банк, выпустивший вашу карту. Необходимо заблокировать карту, позвонив по номеру телефона, указанному на ее оборотной стороне. Затем в течение суток необходимо лично обратиться в банк и написать заявление на возврат средств. Также обратитесь в отделение полиции и составьте соответствующее заявление. Далее банк будет проводить расследование со своей стороны, а полиция со своей.

Использование этих правил не займет много времени, а при регулярном обращении к ним войдет в привычку. Следуйте указанным советам, и использование банковской карты станет максимально безопасным! **BB**

Новую рубрику «Банковский эксперт» журнал «Бизнес и Власть» ведет совместно с Региональным банковским советом Вологодской области. Задать вопрос эксперту рубрики можно по адресу: volbusiness@gmail.com.

БИЗНЕС-ЛЕДИ: СЕКРЕТЫ ОБРАЗА

ТЕКСТ: АННА ПАШОВА

Из современного мира уже давно исчез стереотип о том, что в бизнесе могут быть только мужчины. Образ бизнес-леди прочно укрепил свои позиции в умах миллионов людей, наблюдающих за тем, как волевые дамы строят успешную карьеру и даже порой превосходят в чем-то мужчин. Однако где границы этого образа? Как же должна выглядеть настоящая бизнес-вумен?

В первую очередь, каждая бизнес-леди должна всегда выглядеть безупречно, будь то корпоративное



Наша справка

Анна Пашова — дизайнер, визажист, имиджмейкер, куратор курса и преподаватель НОУ «Имидж-лаборатория «Студия №1»» (Вологда). Сотрудничает с ведущими СМИ: телеканалами ТНТ, Disney, ЮТВ, «КР Продакшн», «РИА Новости», журналами Vogue Ukraine, InStyle Russia, Fashion, SNC и другими изданиями.

Также Анна сотрудничает с компанией Rusmoda, в качестве визажиста работает на показах Dior в ГУМЕ, Андрея Артемова (Walk of Shame), Alexander Terekhov, Nikitin. Имиджмейкер в Muse Lab.

совещание, бизнес ланч или деловая встреча с партнерами. Да, это трудно, да, порой это кажется невозможным, но суровая реальность мира, где правят деньги и власть, требует именно этого. Ни ваши коллеги, ни партнеры, ни уж тем более конкуренты не должны видеть на вашем лице следы усталости или плохого самочувствия.

Макияж. Да-да, именно он всегда придет вам на помощь. Но не стоит забывать, что излишне яркие цвета могут выглядеть вульгарно, а значит неуместно для рабочей обстановки. Специалисты-визажисты советуют выбирать так называемый «офисный макияж», он выразителен и может подчеркнуть все достоинства внешности, однако при этом является достаточно сдержанным.

Как и для любого другого, для офисного макияжа крайне важна база, поэтому не забывайте очищать и увлажнять свою кожу. Цвета теней, как правило, выбираются нейтральные, а для выразительности взгляда наносится тонкая стрелка на верхнее веко. Затем наносится тушь и немного румян на скулы, для придания лицу легкости и свежести.

Что касается губ, то обычно предпочтение отдается блеску или нейтральным цветам помады, но для особых рабочих встреч или корпоративов допускается добавить губам немного яркости. Также возможно подвести веки черным или коричневым карандашом.

Аккуратность и опрятность должна присутствовать во всем образе бизнес-леди, поэтому не стоит забывать о прическе и маникюре. Волосы в первую очередь всегда должны быть чистыми, а во вторую — уложенными, это может быть пучок, высокий хвост или выпрямленные

распущенные волосы. Что касается маникюра, то ногти должны быть средней длины и нейтрального цвета, предпочтение отдается французскому маникюру.

Своим внешним видом бизнес-вумен должна показать, что она серьезный и ответственный человек, на которого можно положиться. Но это не должно мешать вам оставаться женственной и утонченной.

Классический стиль будет актуален всегда, и именно он приходит на помощь любой бизнес-леди. Конечно, на первый взгляд это может показаться скучным и неинтересным, но кто сказал, что здесь нет места для экспериментов?

Проявить свою индивидуальность вам помогут блузки и аксессуары. Именно за счет них вы сможете сделать нужные вам акценты. Меняя фасон и цвет блузки, вы сможете создавать новые образы, будь то строгий и официальный вид или более легкий, слегка ослабленный вариант. То же самое с аксессуарами: одни помогут создать вам яркий и энергичный образ, а другие смогут показать вас с нежной и романтической стороны.

Ну, и конечно, ни один образ не создается только из внешних показателей. Помимо безупречности в одежде и макияже, бизнес-леди всегда должна помнить о своих манерах. Все ваше поведение должно показывать окружающим, что вы организованный и целеустремленный человек, четко видящий перед собой цели и готовый идти к ним, невзирая на препятствия. Очень важна речь, ее грамотность, четкость и уместность. Всегда следите за тем, что и как вы говорите. И, конечно, не забывайте улыбаться, ведь улыбка всегда помогает расположить к себе людей. **BB**

ЛЕТО В СТИЛЕ ZERO GRAVITY

ТЕКСТ: ЕЛЕНА ЖИГАЧЕВА

Модный дом Tombolini известен во всем мире благодаря авторским коллекциям мужской одежды. Их отличает истинно элегантный итальянский стиль, высокое качество и совершенство деталей.

Начало модному дому Tombolini положило авторское ателье, где гениальный портной Эудженио Томболини в 1960-е годы создавал свои собственные модели мужской классической одежды. В провинции Мачерата в Северной Италии, где родился Эудженио, портновский бизнес процветал еще во времена Древнего Рима, так что искусство кроя и шитья юный Томболини впитал, что называется, с молоком матери.

Изготовленные Эудженио Томболини мужские костюмы и пиджаки отличались не только ярко выраженной индивидуальностью и оригинальностью, но и непревзойденным

качеством и небывалым комфортом при носке. Неудивительно, что первая коллекция Tombolini, как и все после-

сделанные из легчайших, высочайшего качества тканей пиджак и брюки вместе весят всего 400

Одежда марки Tombolini отличается классическим подходом к пошиву, тщательным отбором тканей, первоклассной отделкой и современными стилевыми решениями.

дующие, имела чрезвычайный успех у ценителей качественной мужской одежды и была раскуплена за считанные часы.

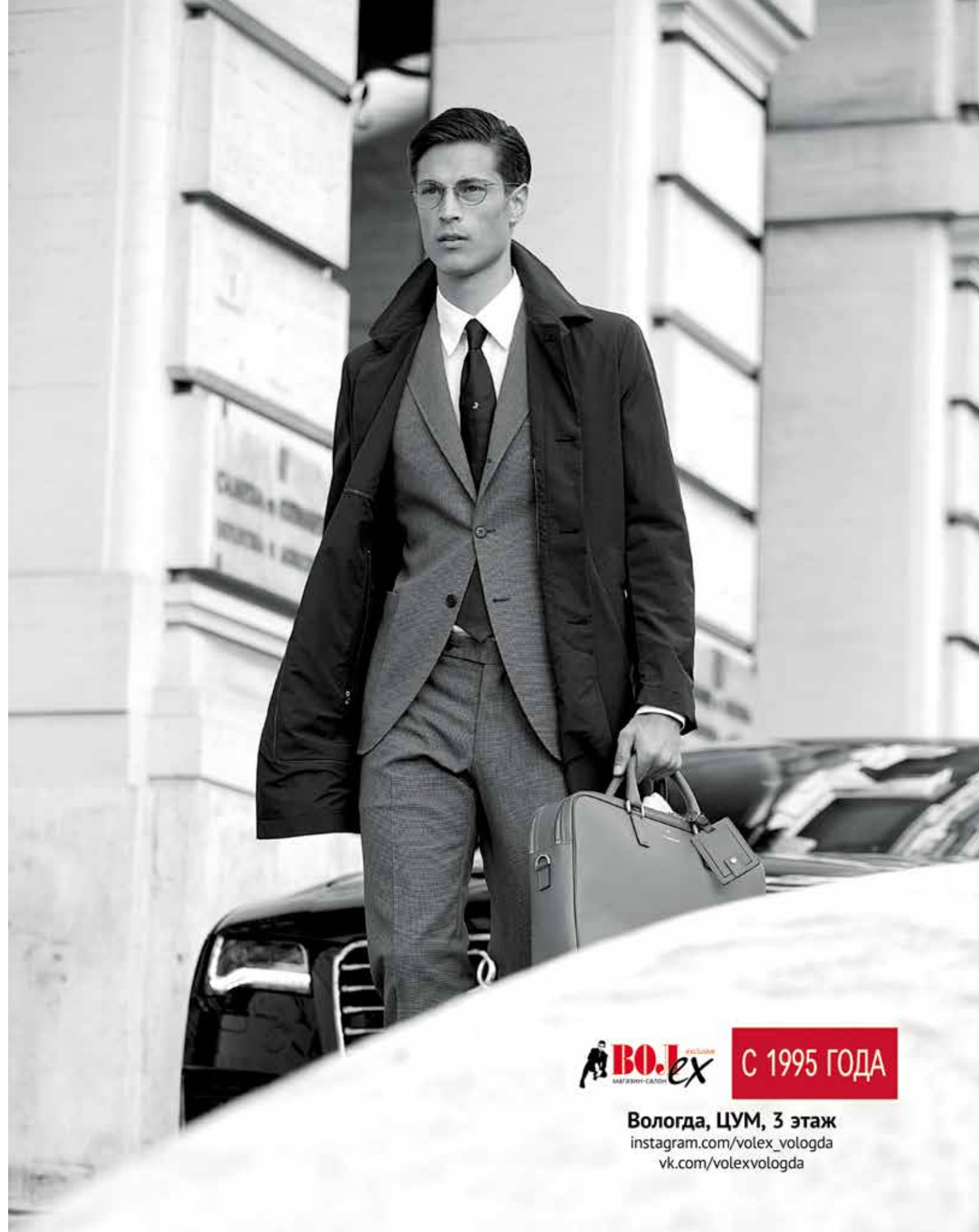
Оценить по достоинству качество и комфорт авторской мужской одежды Tombolini может только тот, кто надевает костюм или пиджак от Tombolini. В то время как в классических костюмах известных брендов тело застывает в статичной форме, классическая мужская одежда Tombolini создана для движения. Вы можете свободно двигаться, выразить себя жестами, даже экспрессивными — и будете чувствовать себя комфортно, а костюм или пиджак Tombolini будет сидеть на вас безупречно. Вы даже не будете осознавать, что на вас строгая, стягивающая классическая одежда — настолько она удобна и легка. Особенно одежда новой, абсолютно уникальной коллекции Zero Gravity («Невесомость»).

В основе этой коллекции лежит концепция комфортной легкости.

граммов. При носке такого костюма ощущения, словно на вас невесомая пуховая шаль, а не строгий классический костюм. К тому же костюм или пиджак Zero Gravity можно легко сложить и уложить в небольшую сумку, и при этом они не помнутся.

Жарким летним днем, когда вы стоите в пробке, сидите в душном офисе или идете по раскаленному асфальту, соблюдать официальный дресс-код особенно тяжело — традиционный классический костюм давит и душит. И здесь костюм или пиджак Tombolini — идеальное решение. Легкий, невесомый, не затрудняющий движений и идеально сидящий по фигуре, он позволит вам чувствовать себя комфортно в любую жару.

Все костюмы и пиджаки Tombolini новой летней коллекции сделаны из легчайшей летней шерсти, хлопка, а также смесовых тканей, включающих лен и шелк. Цветовая гамма соответствует радостному летнему настрою — насыщенные яркие цвета (особенно хороши ярко-синий и небесно-голубой), модная в этом сезоне крупная клетка. Каждому бизнесмену, служащему, офисному работнику — всем, кто жарким летом не сидит на пляже, а работает, просто необходим хотя бы один костюм или пиджак Tombolini, который вы сможете купить в салоне-магазине «Волекс». Просто примерьте его — и вы убедитесь в этом сами. **P**



ВО.Л ex
МАГАЗИН-САЛОН

С 1995 ГОДА

Вологда, ЦУМ, 3 этаж
instagram.com/volex_vologda
vk.com/volexvologda

ИНВЕСТИЦИОННЫЕ МЕТАМОРФОЗЫ

ТЕКСТ: АЛЕКСАНДР ИЛЬЧЕВ

Не полетим, так порубим — решил будущий ирландский миллиардер и известнейший политик европейского уровня. Только у инвестора не получилось ни то, ни другое. Обиженный на вологжан, он улетел, не обещая вернуться. Между тем его мечты воплотились в жизнь спустя двадцать лет.

Эта удивительная история произошла в Вологде в 1994 году. То далекое время было непростым для россиян. Пустой бюджет, брошенная предпринятиями соцсфера, бартер, безработица, многомесячные задержки зарплат...

Чтобы хоть как-то пополнить бюджет, чиновники областной администрации решили привлечь на Вологодчину иностранный капитал. Заманчивых предложений было множество — инвесторов в то время интересовала недвижимость и лес, благо соотношение доллара к рублю, как и сегодня, было не в пользу последнего. Однако власти к заезжим инвесторам относились опасливо, предпочитали искать их на международных выставках.

Там-то и проявился бизнесмен Деклан Генли (Declan James Ganley) — ирландец, сколотивший в свои 24 года недурной капиталец в Англии. Кроме того, он имел, с его же слов, доступ к деньгам Балтийского венчурного фонда, который был учрежден США. Это обстоятельство вызвало живейший интерес тогдашнего главы администрации Николая Подгорнова, который взялся оказывать зарубежному партнеру всяческую протекцию в приобретении акций некоторых вологодских предприятий.

А тут летчики гарнизона Северного флота остались не у дел и на голодном пайке по причине отсутствия регулярных полетов на Кубу. Чтобы прокормить свои семьи, военным пришла в голову мысль создать на базе аэродрома в Кипелово международный аэропорт. Предпосылки к осуществлению проекта были налицо: есть грузовые самолеты, прекрасная

взлетно-посадочная полоса, летный состав, готовый к дальним рейсам.

Американская мечта

Своими соображениями летчики поделились с известным в то время вологодским предпринимателем Михаилом Суровым, который на лету подхватывал различные идеи, чтобы извлечь из них деньги (и зачастую ему это удавалось). Вместе с группой товарищей коммерсант сделался акционером новоявленного общества АО «Кипелово».

На грузовых самолетах было желание транспортировать в Америку «кругляк», пиломатериалы, металл, дары леса, а оттуда везти ширпотреб и продукты питания, например, сахарный песок, который был в то время в дефиците. Так оно быстрее и безопаснее, чем другими видами транспорта. Суров понимал, что создавать столь масштабный проект — дело куда более сложное, нежели торговать клюквой с зарубежными странами. Дело оставалось, что называется, за малым — получить «добро» от руководства Северного флота на аренду самолетов и инфраструктуры аэропорта, добиться разрешения от государства на международные полеты и найти инвесторов.

Здесь требовалась политическая поддержка в лице областной власти, от лица которой бы и велась переговоры. Вскоре в АО «Кипелово» появились новый акционер в лице областного комитета по управлению



Деклан Генли
20 лет спустя

имуществом. А спустя некоторое время в реестре акционеров АО «Кипелово» Михаил Суров уже не значился — по причине одиозности. Скорее всего, это было сделано для того, чтобы в дальнейшем не возникло проблем с согласованием проекта.

Когда встал вопрос об инвесторах, вспомнили о Деклане Генли, его связях с американским капиталом. Бизнесмен договорился о встрече с влиятельными людьми. В состав американской делегации вошли такие известные люди, как, например, бывший советник администрации Рейгана по экономическим вопросам Дон де Марино и заведующий сетью банков Ротшильда Майкл Бекк. Им показали военную авиабазу, технику, склады. От увиденных достижений военного арсенала потенциальные инвесторы были в восторге. Затем, как полагается, были дружеские

рукопожатия, банкеты и обещания дружбы на веки вечные. На радостях Дон де Марино заявил, что готов рассматривать возможность вложения в инвестиционный проект как минимум 42—25 млн долларов...

Ловушка для простака

Каких только странных проектов в то время не затевалось. Вспоминается случай, как областные чиновники, пытаясь угодить заезжему иностранцу, предложили тому приобрести акции компании «Вологдалестопром». Напомним, эта некогда государственная организация в то время была монополистом по поставке в регион различного вида топлива. В перспективе Генли Деклан рассчитывал с выгодой для себя продать акции на зарубежном рынке. Но просчитался, поскольку полагал, что вскоре ему удастся выкупить весь пакет акционерного общества. Виктор Грачев, бывший начальник областного Департамента лесного комплекса, а в то время — директор «Вологдалестопрома», с улыбкой вспоминает наивного иностранца, полагающего, что ему достанется контрольный пакет стратегического для региона предприятия.

В том же 1994 году Николай Подгорнов со товарищи прибыл в Америку, где имел беседу с сильными мира сего — американскими миллиардерами, которым презентовали дорогостоящий авиапроект.

Разговор получился, говоря мягко, не очень-то обнадеживающий. Американцы требовали от Подгорного остановить войну в Чечне, а уж потом Вологодская область

могла рассчитывать на инвестиции. Наша делегация пыталась объяснить, что никаких боевых действий в регионе нет. Но американские толстосумы настаивали на своем.

После встречи делились мнением с переводчиком о визитерах: «Славные ребята, эти русские. Удивляет лишь то, что они на переговоры пришли в грязных ботинках. Неужели люди такого уровня передвигаются пешком?» Когда эта информация стала достоянием гласности, то в здании областной администрации в срочном порядке появился аппарат для чистки обуви. Так что поездку нашей делегации в Америку нельзя назвать безрезультатной.

На вылет

Мечты о создании международного аэропорта в одночасье рухнули после проведения независимой иностранной экспертизы бизнес-проекта, которую оплатил из своего кармана Деклан Генли. Та показала, что вложение денег в такой проект, скорее всего, принесет одни убытки.

Но это была официальная версия. На самом деле проект создания международного аэропорта не получил одобрения у вышестоящего начальства. В кратком и лаконичном ответе военного ведомства было написано следующее: «Считаем нецелесообразным размещение на территории военной базы международного аэропорта с участием иностранного капитала».

У опечаленного Деклана оставалась одна надежда — лесозаготовка. Под создание международного аэропорта были выделены весомые лесные ресурсы — делянки, чтобы было чего возить в Америку. Поэтому

Генли, возглавивший лесозаготовительный бизнес АО «Кипелово», решил развивать самостоятельно это перспективное направление. Наблюдатели понимали, что тот больше расположен к торговле ценными бумагами и презентациям, чем к реальному лесному делу.

Вскоре он уступил акции из проекта «Кипелово» небезызвестному Борису Иордану, которого боготворили федеральные чиновники. Первым делом Иордан незамедлительно сменил юридические координаты и зарегистрировал новое акционерное общество под названием «Кипелово Форестри Энтерпрайзис». Вторым шагом — отлучил от бизнеса Деклана Генли, окрестив неэффективным менеджером. Замена иностранцу нашлась быстро — руководителем проекта был назначен Игорь Горский, топ-менеджер иордановской компании «Спутник».

Поняв, что ловить в Вологодских краях больше нечего, Генли отбыл то ли в Ирландию, то ли в Англию. Перед отъездом прощаться с ним никто не пришел. С грустным сердцем ирландский коммерсант покинул Вологду. Он так и не мог понять, что стал жертвой собственных иллюзий, а не виртуозных чиновников, как он полагал.

Не прошло и двадцати лет, как в Вологодской области все-таки появился международный аэропорт. Правда, вдали от областного центра — в Череповце. Первый рейс был осуществлен в июле 2013 года.

А не так давно стало известно, что неутомимый ирландец сделался не только мультимиллионером, но и крупным политиком, лидером политической партии Libertas, которая «существует, чтобы создавать новый, демократический и открытый Европейский Союз». У Деклана много сторонников в Европе, но хватает и противников среди евробюрократов. Возможно, ему и невдомек, что зерно мечты, брошенное двадцать лет назад в вологодскую землю, обернулось солидным урожаем для преемников проекта. Сегодня ОАО «ЛПК «Кипелово» является мощным вертикально-интегрированным холдингом, управляет которым московское ООО «Лесинвест».

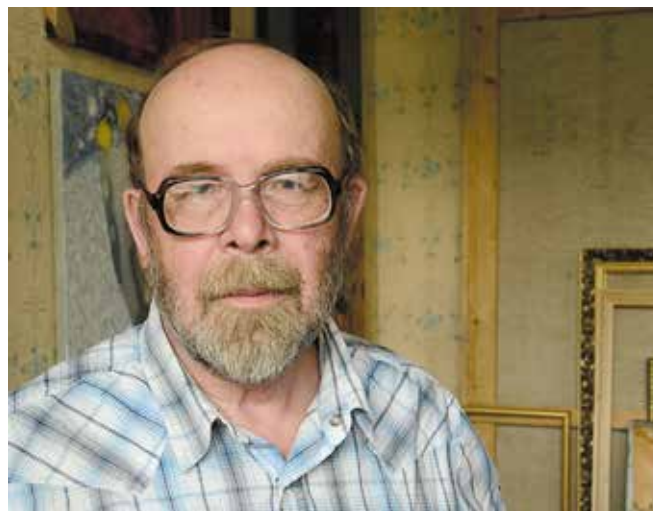
И если бы его владельцы узнали, откуда у названия предприятия «растут ноги», то немало бы удивились инвестиционным метаморфозам. **68**



Почему в 90-е годы в Кипелово не получилось построить подобие лондонского Хитроу: авантюризм инвесторов, наивность чиновников, ушлость отечественных бизнесменов.

БЕСКОНЕЧНОЕ ОТКРЫТИЕ ШАЛАМОВА

В июне в Вологде проходил первый фестиваль «Четвертая Вологда», посвященный творчеству Варлама Шаламова. О значении этого события и его основных моментах, а также о роли писателя в своей личной судьбе мы попросили рассказать одного из организаторов фестиваля, многолетнего исследователя биографии и творчества Шаламова, автора книги о нем в серии «ЖЗЛ» Валерия ЕСИПОВА.



Право на одиночество

Для меня уже давно стал родным читальный зал РГАЛИ*. Архивный фонд Шаламова в нем — огромный: сотни папок, больше пятидесяти тысяч листов. Многие рукописи полуразборчивы. Всегда поражаюсь, как могла прочесть их Ирина Павловна Сиротинская, которой Варлам Тихонович завещал свое литературное наследие. Она успела подготовить его шеститомное собрание сочинений. Седьмой том мы с коллегами собирали уже без нее (она умерла в январе 2011 года).

Часто спрашивают: «Сколько еще осталось неопубликованного Шаламова?» Обычно отвечаю: «Много. Только не спешите. Это не блины печь. Есть такая наука — текстология. Она требует точной расшивки рукописей. Знаете, сколько лет ушло на расшивку черновики Пушкина? И до сих пор есть спорные места. А любой текст надо еще прокомментировать».

* Российский государственный архив литературы и искусства в Москве.

Про Пушкина вспоминаю неслучайно. Пусть это звучит громко, но для меня Шаламов — как Пушкин. Ведь это Александр Сергеевич сказал: «Следовать за мыслями великого человека есть наука самая занимательная». В том, что Шаламов — великий человек и великий писатель, сегодня мало кто сомневается. «Great Russian writer», — так его

называют во всем мире. И следить за его мыслями и чувствами, за всеми его строками — особенно за теми, что впервые открываешь в архиве — для меня самое интересное.

Сейчас занимаюсь стихами Шаламова, начал готовить их издание в серии «Библиотека поэта». И тут удалось сделать огромное количество открытий. Причем они касаются и Вологды. Нашелся целый пласт поэтических воспоминаний о родном городе, о семье, о юности в первых вологодских тетрадах Шаламова, которые он начал вести еще в 1949 году. Представляет: он, заключенный-фельдшер, попадает на работу в медпункт на отдаленный лесучасток (там заготавливали дрова для лагерной больницы) и, впервые получив «право на одиночество», как он выражался, начинает писать стихи. И это после двенадцатилетнего пребывания за колючей проволокой! Естественно, не сразу к нему вернулись поэтические навыки, но много стихов просто прекрасных, очень трогательных. Например, такое:

*У зеленой лампы гнутся
пальцы мамы,
На стене являются утки, петушки.
Мы с сидим с сестренкой
перед чудесами,
Перед превращениями маминой руки.
Лебеди, собака, что-то вроде кошки,
Вытягивает шею безупречный гусь.
Я бы мог припомнить
и еще немножко —
К горлу подступает,
подкатывает грусть.
Видно, не придется нам,
сорокалетним,
У зеленой лампы маму вспоминать.
Нам уж не покажет —
мы уже не дети,
Никаких картинок белая стена.*

Если учесть, что стихотворение написано карандашом, буквы полустерлись, едва видны, а нас отделяет от момента написания больше шестидесяти лет, то это — словно послание из другого мира. И — от другого человека. Многие ведь привыкли видеть в Шаламове только сурового лагерника с «жестоким талантом». А тут — живая страдающая нежнейшая душа.

В сущности, это другой Шаламов, которого всем нам еще предстоит открывать и открывать.

Стихов, в которых звучат теплые вологодские мотивы, у Шаламова немало. Часть из них была напечатана в сборниках при его жизни, часть найдена в архиве. Я очень рад, что накануне фестиваля удалось их объединить и издать небольшую книжку под названием «Стихи о Вологде и юности». Помог в этом директор издательства «Арника» Федор Суханов.

Пока что решили сделать маленький пробный тираж и надеемся, что скоро придется допечатывать...

«Я с вами — и живой»

Что особенно запомнилось на фестивале? Пожалуй, самые сильные эмоции дал вечер его открытия, проходивший в зале филармонии. Здесь органично слились музыка и поэзия. Очень мощно прочел актер Игорь Рудинский стихи Шаламова:

*Я видел все: песок и снег,
Пургу и зной.
Что может вынести человек —
Все пережито мной.
И кости мне ломал приклад,
Чужой сапог.
И я побился об заклад,
Что не поможет Бог.
Ведь Богу, Богу-то зачем
Галерный раб?
И не помочь ему ничем,
Он истощен и слаб.
Я проиграл свое пари,
Рискуя головой.
Сегодня — что ни говори,
Я с вами — и живой.*

Хорошо было сказано на том же вечере о сложности темы «Шаламов и религия». Ее нельзя упрощать, ведь Варлам Тихонович вырос в семье священника, с детства посещал церковные службы, знал Евангелие и Ветхий Завет, и налицо «мира горнего», мира абсолютного для него как для всякого

большого поэта было несомненным. На Колыме он написал одно из удивительных стихотворений, где вспомнил строку литургического распева «Свете тихий» — «Если «видевше свет вечерний». Это стихотворение прозвучало со сцены вместе с исполнением самого распева — пел мужской хор филармонии под управлением Альберта Мишина, и это было впечатляюще.

О высоком статусе фестиваля говорит участие в нем видных гостей. Без колебаний согласился приехать в Вологду главный редактор журнала «Знамя», известный критик, профессор Сергей Чупринин. Он подчеркнул, что Шаламов — классик русской литературы, а классика — это то, что нужно нам каждый день. Об актуальности писателя в период напряженности между Россией и Украиной говорили два гостя из Киева — сын одного из друзей Шаламова, переводчик Максим Добровольский и литературовед Ефим Гофман.

Восхитил благородный шаг молодых вологодских поэтов Марии Марковой, Марии Суворовой и Наты Сучковой: на вечере в Шаламовском доме они читали только стихи Варлама Тихоновича (а не свои, как обычно делают многие поэты). Особым пиететом к Шаламову отличается известный бард Владимир

Сергеев. По профессии он архитектор, и на работе вместе с гитарой всегда держит томик стихов любимого поэта: в свободную минуту он сочиняет к ним музыку. К фестивалю был выпущен диск с его песнями на стихи Шаламова.

Метафоры и реальность

На международной научной конференции, ставшей важной частью фестиваля, разговор в основном шел вокруг автобиографической повести «Четвертая Вологда», послужившей названием всего фестиваля, его «брендом». Но сама книга, ее новое издание, подготовленное издательством «Древности Севера», не вышло — на конференции был презентован лишь оригинал-макет.

Между тем сама по себе повесть Шаламова уникальна. Это исповедальный рассказ писателя о своем детстве и юности, о семье священника Софийского собора. Это редкий источник о жизни и культуре Вологды начала XX века, включая 1920-е годы.

Мы постарались максимально оживить книгу: в ней больше ста фотографий старой Вологды, впервые сделан подробный комментарий, включены другие рассказы и стихи о нашем городе. Такая книга в подарочном варианте могла бы стать, мне кажется, украшением библиотеки каждой культурной вологодской семьи, ее можно дарить всем гостям, распространять в других городах, за рубежом. Мы, используя сайт shalakov.ru и соцсети, провели опрос и за два дня собрали тысячу предзаказов на книгу.

К сожалению, на издание так и не нашлось спонсоров. А «цена вопроса» — около одного миллиона рублей, которые со временем могли бы окупиться.

Я гуманитарий и, наверное, плохой экономист. Но знаю, что кроме прибыли существуют репутационные, имиджевые выигрыши и потери. В конце концов, вопрос стоит так: «Любит ли Вологда и Вологодская область своего земляка Варлама Шаламова на самом деле?»

Используя площадку журнала «Бизнес и Власть», хотелось бы привлечь внимание к этой проблеме. В случае удачи книга может быть представлена в сентябре на Международной московской книжной ярмарке, где, уверен, может «прозвучать» не только как «бренд», но и как живая память о Шаламове. 66



В рамках Шаламовского фестиваля прошла фотовыставка работ Эмиля Гапаулина, посвященная Колыме.

НАСОН ГРЯДУЩИЙ

ТЕКСТ: АЛЕКСАНДР СПИРИЧЕВ. ФОТО: ИИЦ «ВОЛОГДА-ПОРТАЛ»

45 гостиниц разного уровня, более 500 предприятий общественного питания, 40 масштабных тематических фестивалей в течение года, 15 современных арт-объектов, 7 паломнических святынь, несметное количество памятников деревянного зодчества и иных достопримечательностей — таков многогранный туристический потенциал Вологды.

Сегодня наш город в год посещает до 600 тыс. гостей из разных регионов России и стран зарубежья, а через пять лет, по прогнозам экспертов, их число вырастет до 1 млн человек.

Туризм — как раз та сфера, в которой количество означает качество. Развитие этой отрасли экономики в Вологде идет в рамках специальной стратегии «Насон-город». Ее апофеозом должно стать создание одноименного туристско-рекреационного кластера в исторической части областной столицы.

«Наш проект получил одобрение Министерства культуры России и вошел в федеральную Стратегию развития туризма. Его главной целью является объединение всех туристических объектов от памятника 800-летию Вологды до выставочного комплекса «Вологодская слобода», привлечение туристов и обеспечение комфортной жизни горожан», — говорит глава Вологды Евгений Шулепов.

В 2014 году на создание «Насон-города» было направлено 56,2 млн руб. из федерального бюджета. В Вологде провели работы по строительству развязки у моста 800-летия, установили больше 30 дорожных знаков туристической навигации.

В 2015 году ведется активное благоустройство Пречистенской набережной — главной артерии туристско-рекреационного кластера

в исторической части Вологды. На эти цели город получил еще 56 млн руб. из федеральной казны.

Работы на участке от пешеходного Красного моста до улицы Лермонтова начались в мае 2015 года. Дорожники уже заменили водопроводную сеть, выполнили работы на электросетях и приступили непосредственно к ремонту дороги.

«Сейчас рабочие занимаются подготовкой основания дорожного полотна. Уже демонтировано

по туризму. С очередным рабочим визитом представитель ведомства посетил областную столицу 26 июня. Советник отдела анализа туристского рынка и статистики Управления внутреннего туризма и государственных целевых программ Светлана Гонцак положительно оценила ход работ на Пречистенской набережной.

Создание туристско-рекреационного кластера «Насон-город» — это позитивный пример инвестиционного проекта, реализуемого на основе

Создание туристско-рекреационного кластера «Насон-город» — это позитивный пример инвестиционного проекта, реализуемого на основе государственно-частного партнерства.

асфальтное покрытие, завезен песок, сделано частичное уплотнение», — рассказывает главный инженер ООО «Магистраль» Алексей Шаропаев.

Продлятся работы до декабря этого года. На набережной отремонтируют проезжую часть, а тротуары выложат брусчаткой. Кроме того, строители укрепят берег, сделают четыре спуска к воде и смотровые площадки, чтобы можно было любоваться видами реки, установят фонари и скамейки.

Реализация проекта «Насон-город» идет под контролем специалистов Федерального агентства

государственно-частного партнерства. Только в прошлом году на развитие туризма в Вологде было направлено 160 млн руб. из внебюджетных источников. Речь идет о строительстве новых гостиниц, открытии турфирм и предприятий общепита. Также при поддержке городских властей удалось наладить взаимодействие Вологодской митрополии и туроператоров города в целях развития паломнического туризма. В настоящее время идет разработка программ, которые должны привлечь в город еще больше туристов, интересующихся православными святынями.



ОАО «Вологодское авиационное предприятие» 

ПРЯМЫЕ АВИАПЕРЕЛЕТЫ ИЗ ВОЛОГДЫ
В МОСКВУ И САНКТ-ПЕТЕРБУРГ

ЕЖЕДНЕВНО



ОТ **4000.-**

Билеты во всех авиакассах

Подробнее на avia35.ru

Телефон (8172) 55-36-98, 79-32-32



**НУЖЕН КРЕДИТ НА РАЗВИТИЕ БИЗНЕСА,
НО НЕ ХВАТАЕТ ЗАЛОГА И НАДЕЖНОГО ПОРУЧИТЕЛЯ?
ИСПОЛЬЗУЙ ПРОГРАММУ ПРАВИТЕЛЬСТВА ВОЛОГОДСКОЙ ОБЛАСТИ
ПО ПОДДЕРЖКЕ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА**

«ГАРАНТИЙНЫЙ ФОНД»

- предоставление поручительств **до 23,5 млн руб.** по банковским кредитам
- **до 3 млн руб.** по лизинговым договорам

**Гарантийный Фонд Вологодской области —
ваш надежный партнер в финансировании собственного дела.**



Учредители НП «Агентство Городского Развития»



Узнай подробнее о Фонде и других программах поддержки бизнеса!

ПО ТЕЛЕФОНУ: 8 (8202) 20-19-29

ЛИЧНО: г. Череповец, бульвар Доменщиков, 32, НП «Агентство Городского Развития»

В ИНТЕРНЕТЕ: на главном бизнес-портале Череповца www.agr-city.ru