

БИЗНЕС и ВЛАСТЬ

Областной деловой журнал

№6(67) 2016 г.

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

ТЕМА НОМЕРА

**БАНКОВСКАЯ
СИСТЕМА:
ИСПЫТАНИЕ
КРИЗИСОМ**

.....

**МАЛЫЙ БИЗНЕС
РЕГИОНА**

Что «ОПОРА РОССИИ»
и правительство области
делают для его развития

Игорь Истомин:

**«ВСЕГДА ВЫБИРАЙТЕ
САМЫЙ ТРУДНЫЙ ПУТЬ: НА НЕМ
ВЫ НЕ ВСТРЕТИТЕ КОНКУРЕНТОВ»**

ISSN 2074-5087



9 772074 508706



Тел. (81751) 241-50
www.atag-sheksna.ru

Всех педагогов
и учеников
поздравляем
с началом
учебного года!
Юрий и Арутюн
АТОМЯН



Здравствуй,
школа!

МЫ ПОМОЖЕМ В РАЗВИТИИ ВАШЕГО БИЗНЕСА

вы — собственник бизнеса, и нужны
печати, бланки, визитки, а также
сертификаты и дисконтные карты

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

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

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

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



Качество. Порядочность. Скорость.

Группа Компаний «Полиграфист»

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

**СПЕЦИАЛЬНОЕ
ПРЕДЛОЖЕНИЕ
ДО 31 ОКТЯБРЯ 2016 ГОДА**

Листовки А5
формата —
от 4 рублей
за 1 шт.

Двухсторонняя
печать, мелованная
бумага, тираж 500
экз.

Евробуклет
А4 формата —
от 10 рублей
за 1 шт.

Двухсторонняя
печать, мелованная
бумага, 2 сгиба,
тираж 500 экз.

Рекламный
буклет
об организации —
от 60 рублей
за 1 шт.

Двухсторонняя
печать, 16 страниц,
тираж 300 экз.

Эксклюзивные
визитные карточки
на дизайнерском
картоне —
от 8 рублей за 1 шт.

Двухсторонняя
печать,
тираж 300 экз.

Содержание

7 КОЛОНКА РЕДАКТОРА

8 ГЛАВНЫЕ НОВОСТИ

12 ТЕМА НОМЕРА

НА ПОРОХОВОЙ БОЧКЕ

Как сегодня чувствуют себя кредитные учреждения? Наш обзор российского банковского сектора.

«ПРИВИЛЕГИЯ» В ДЕЙСТВИИ

Банковский продукт для состоятельных клиентов от ВТБ24 дает им существенные преимущества.

ТАЙНЫ КРЕДИТНОГО КОРОЛЕВСТВА

Откровенный разговор с председателем правления Банка «Вологжанин» Алексеем Игнатьевым.

ФИНАСОВЫЕ ПРИВИЛЕГИИ ДЛЯ СРЕДНЕГО КЛАССА

Программа «Orange premium Club» — исключительное предложение по распоряжению средствами от «Промсвязьбанка».

20 МСП

ОБЪЕДИНЯЮЩАЯ СИЛА

Эксклюзивное интервью с исполнительным директором «ОПОРЫ РОССИИ» Андреем Шубиным.

БИЗНЕС ДОЛЖЕН УМЕТЬ РАБОТАТЬ В ЛЮБОЙ СИТУАЦИИ

Размышления нового председателя череповецкого отделения «ОПОРЫ РОССИИ» Игоря Истомина о путях поддержки малого бизнеса.

26 МЕХАНИКА БИЗНЕСА

КРАСОТА РЫНОЧНЫХ РЕШЕНИЙ

Шесть лет отменного качества на рынке натяжных потолков демонстрирует компания «Ванильное небо».

28 СОБЫТИЕ

С ТОЧНЫМ ПРИЦЕЛОМ

Сорок пять лет отмечает Вологодский оптико-механический завод.

32 В2В

«ЖИВАЯ» КОСМЕТИКА

Биотехнологический прорыв фирмы «Арцелла Вита».

34 АКТУАЛЬНО

С ДУМОЙ О ЛЮДЯХ

Социальный проект «Забота», объединивший интересы муниципальных властей и бизнеса, шагает по региону.



ДОРОГА К ДОМУ

Заместитель губернатора Виталий Тушинов о новшествах на строительном рынке и финансировании социально важных проектов.

ГРАНТ — В ПОМОЩЬ

Об особенностях государственной поддержки НКО рассказывает заместитель председателя областной Общественной палаты Олег Молодцов.

40 СПЕЦПРОЕКТ «БИЗНЕС В ЛИЦАХ»

ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ОПТИМИЗМ

Своевременные мысли заместителя губернатора Алексея Кожевникова об экономическом потенциале Вологодской области.

ВСЕ, ЧТО НУЖНО ВАШЕМУ ПРЕДПРИЯТИЮ

За 15 лет «Профиль Центр» заработал солидную репутацию на рынке строительных материалов.

КАЧЕСТВО — ДЕЛО ЧЕСТИ

Компания «Бартекс» помогает благоустроить территорию.

ПРЕДПРИЯТИЕ — ПОБЕДИТЕЛЬ

«Славянский хлеб» продолжает радовать вологжан продукцией высочайшего качества.

ИСПОЛНЕНИЕ ЖЕЛАНИЙ

Специалисты компании «Никсмебель» обещают учесть любые индивидуальные особенности клиента.

58 КУЛЬТУРА

ФЕСТИВАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА

Что думает об экономических аспектах развития культуры крупный бизнес?



КНИЖНЫЙ ОХРАННИК

Всемирный конгресс экслибриса прошел в августе в областном центре.

ОТКРЫВАЯ ТАЛАНТЫ

Коротко об очередном летнем фестивале «Открытие», организованном силами предпринимателей-энтузиастов.

64 НАУЧ-ПОП

ПОТРЕБЛЕНИЕ НА ДОВЕРИИ

Sharing economy: как без труда вытащить рыбку из пруда.



66 СТИЛЬ ОБЩЕНИЯ

КИТАЙСКИЙ ФОРМАТ-4

Спрячьте нож в улыбку: все секреты китайского бизнеса от Алексея Маслова.



68 ИСТОРИИ УСПЕХА

ЧЕЛОВЕК, ПРОГНУВШИЙ МИР

На чем сколотил состояние кандидат в президенты США Дональд Трамп.

70 ИЗ АРХИВА ЖУРНАЛИСТА

ИЗМЕНИВШАЯ СУДЬБУ

Почти детективная история чудотворной иконы Дуниловской иконы Божьей Матери.

72 БИВ — 10 ЛЕТ

2011-Й: КОНЕЦ «НУЛЕВЫХ»

Листаем подшивку журнала «Бизнес и Власть» за 2011 год.

46 ЛИЧНЫЙ КОНСУЛЬТАНТ

ЮРИДИЧЕСКИЙ ВОПРОС

ИГРА ПО ЧЕСТНЫМ ПРАВИЛАМ

О борьбе с нарушителями антимонопольного законодательства и работе ведомства рассказывает заместитель руководителя Вологодского управления ФАС Сергей Осипов.

МАРКЕТИНГ И КОММУНИКАЦИИ

ЦЕННОСТЬ РЕКЛАМЫ

Директор журнала «Бизнес и Власть» Наталья Нестерова делится своим опытом с читателями в авторской колонке.

ФИНАНСЫ

СЕНТЯБРЬ — ВРЕМЯ ВОЗМОЖНОСТЕЙ

Как извлечь выгоду на фондовом рынке, рассказывает руководитель компании «Финам-Вологда» Антон Кархов.

ВЫСОКИЕ ТЕХНОЛОГИИ

КУЗНИЦА ИЗОБРЕТАТЕЛЕЙ

От Самоделькина до Кулибина. Учебный центр «FabLab-Вологда» обучает детей основам инженерного дела.

ОФИС В СМАРТФОНЕ

Наш журнал совместно с оператором мобильной связи Tele2 решил выяснить «деловые качества» современного мобильного телефона.

КОМПЬЮТЕРНОЕ ПРОТИВОДАНИЕ

С начала этого года госорганы обязаны использовать в своей работе исключительно отечественное ПО. Какими антивирусными программами лучше при этом пользоваться?

ЭТО КОНФИДЕНЦИАЛЬНО

Программные продукты — на страже вашего бизнеса.

НЕ ЗВОНИ МНЕ ПО ТЕЛЕФОНУ

Небольшой обзор популярных мессенджеров для делового общения.

ИМИДЖ

ДЛЯ ТЕХ, КТО НЕ МОЖЕТ ЖДАТЬ

Имплантирование зубов? В клинике «Дентал Дизайн» знают, как это сделать с максимальным комфортом.

ПРЕВЕНТИВНЫЕ МЕРЫ

Чем вылечить двести болезней? Ответ на этот вопрос знает врач-физиотерапевт «Семейной клиники № 1» Владимир Пастухов.



БАНК СГБ

**ВСЁ ДЛЯ РАЗВИТИЯ
ВАШЕГО БИЗНЕСА!**



www.severgazbank.ru

8 800 700 25 52

РЕКЛАМА. ПАО «БАНК СГБ» ГЕНЕРАЛЬНАЯ ЛИЦЕНЗИЯ №2816 ОТ 08.06.2015



Нет, что ни говори, а осень — пора чудная, особенно когда с деревьев еще не начала опадать листва, а ночи уже не такие теплые, и темнеть начинает рано. Осень — время подведения итогов.

Права народная поговорка: «Что посеешь, то и пожнешь». И это применимо не только к урожаю на огороде или в поле. На носу — выборы. Политические партии выдвинули своих кандидатов в ЗСО и Госдуму. Теперь начальники и прочие руководители предвыборных штабов томятся в ожидании

будущих итогов голосования избирателей. Сколько нервов, сколько бессонных ночей провели они в жаркие летние дни в пыльных кабинетах, и только ради одного — чтобы именно их люди в будущем определяли в регионе (а то и выше) правила игры.

Какие политические технологии при этом применялись — об этом разговор особый. В прежнее время штабы некоторых партий не брезговали «черным пиаром»: выпускалась, скажем, газета от имени политического оппонента, где тот изображался идиотом. Нынче после заключенной предвыборной конвенции о партийной политкорректности ничего подобного на политическом поле пока не происходит.

Правда, были попытки кандидата от КПРФ Эрика Прохорова еще на пострегистрационном этапе снять по суду целым списком с предвыборной гонки главных оппонентов. Он даже юристов с собой целый взвод привез. Хотя без пострадавших и не обошлось, но свои списки и своих кандидатов политические оппоненты КПРФ в большинстве своем отстояли. А вот самого Эрика Прохорова с выборов поначалу сняли. Оказалось, фамилия у него прежде другая была, а тот ее в избирком почему-то не указал. Короче, крупномасштабная (по локальным меркам) интрига не удалась. Возмутитель спокойствия при непосредственном участии Верховного суда и ЦИК РФ был восстановлен в качестве кандидата.

А еще в эту предвыборную кампанию замечена такая взаимосвязь: если предприниматель идет на выборы не от правящей партии, то как-то сами собой с ним начинают происходить странные вещи: вместо того чтобы заниматься агитационной работой, тот вынужден общаться с работниками силовых структур, оправдываясь перед ними, чего не делал прежде. Разумеется, это обычное совпадение! Но времени для такого общения жаль: у кандидата в такой период каждый час на счету...

И что бы там ни говорили люди, сколько бы копий в дебатах ни ломали кандидаты, ясно одно — нынешняя осень сулит хороший урожай из новых сортов семян, пророщенных с надеждой на обновление политического поля.

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

Областной деловой журнал

БИЗНЕС и ВЛАСТЬ

Для тех, кто принимает решения

УЧРЕДИТЕЛЬ И ИЗДАТЕЛЬ
ООО «АН-МЕДИА»

«ОБЛАСТНОЙ ДЕЛОВОЙ ЖУРНАЛ «БИЗНЕС И ВЛАСТЬ»

СВИДЕТЕЛЬСТВО О РЕГИСТРАЦИИ: ПИ ТУ 35 00 120,
ВЫДАНО УПРАВЛЕНИЕМ РОСКОМНАДЗОРА
ПО ВОЛОГОДСКОЙ ОБЛАСТИ 21 ОКТЯБРЯ 2013 ГОДА.

ГЛАВНЫЙ РЕДАКТОР
ИЛЬИЧЕВ АЛЕКСАНДР БОРИСОВИЧ

ДИРЕКТОР
НАТАЛЬЯ НЕСТЕРОВА

КОРРЕКТОР
ЯНА НАУМЕНКО

НАД НОМЕРОМ РАБОТАЛИ
ДАРЬЯ АРЕФЬЕВА
СВЕТЛАНА ЗАРУБИНА
ДМИТРИЙ КАТАЕВ
ДМИТРИЙ МАЛКИН
АЛЕКСАНДР МАЛЫЦЕВ
ВЛАДИМИР ПЕШКОВ
ДМИТРИЙ СОКОЛОВ

ФОТОГРАФИИ
СЕРГЕЙ БОГДАНОВ
РОМАН НОВИКОВ

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 «ПРОИЗВОДСТВЕННАЯ ФИРМА
«ПОЛИГРАФИСТ», 160 001, Г. ВОЛОГДА, УЛ. ЧЕЛЮСКИНЦЕВ, 3

ТИРАЖ 5000 ЭКЗ.

ПОДПИСАНО В ПЕЧАТЬ 31 АВГУСТА 2016 Г.
ВЫХОД ЖУРНАЛА В СВЕТ 07 СЕНТЯБРЯ 2016 Г.

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

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ МАТЕРИАЛОВ ИЗДАНИЯ ВОЗМОЖНО
ТОЛЬКО С ПИСЬМЕННОГО СОГЛАСИЯ РЕДАКЦИИ.
ИНФОРМАЦИОННО-РЕКЛАМНОЕ ИЗДАНИЕ.

ЦЕНА СВОБОДНАЯ.

АДРЕС РЕДАКЦИИ И ИЗДАТЕЛЯ: Г. ВОЛОГДА,
УЛ. ЧЕЛЮСКИНЦЕВ, 9, ОФ. 10. ТЕЛ.: (8172) 708-717, 720-790

E-MAIL: REDAKTOR@VOLBUSINESS.RU

WWW.VOLBUSINESS.RU БИЗНЕСИВЛАСТЬ.РФ

РАСПРОСТРАНЕНИЕ:

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

ПОДРОБНЕЕ О РАСПРОСТРАНЕНИИ
ЖУРНАЛА — НА САЙТЕ VOLBUSINESS.RU.

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



На обложке
Игорь Истомин
Фото
Роман Новиков



СООБЩА ВЗЯЛИСЬ ЗА ДЕЛО

В прокуратуре Вологодской области прошло заседание Общественного совета по защите малого и среднего бизнеса.

На обсуждение были вынесены две темы: проблемы градостроительства (в частности, вопрос частного предпринимательства в этой сфере) и функционирование системы ЕГАИС по учету розничной продажи алкогольной продукции.

В работе совета приняли участие заместитель губернатора Алексей Кожевников, региональный уполномоченный по защите прав предпринимателей Степан Ткачук, а также представители правоохранительных органов, органов исполнительной государственной власти области, общественных организаций и бизнес-сообщества.

Основной темой для обсуждения участники совета вынесли вопрос незаконного строительства гостиницы «Ария». Здание, построенное в областной столице на улице Предтеченской, 68, на сегодняшний день не соответствует параметрам установленного разрешения на строительство ни по высоте постройки, ни по архитектурному решению. Кроме того, здание выходит за пределы участка, который был предусмотрен проектом. Еще один нюанс: земля, на которой расположилась гостиница, имеет статус культурного наследия.

Для решения всех этих вопросов органами государственной и муниципальной властей будут выработаны мероприятия, направленные на исправление создавшейся ситуации в рамках действующего законодательства. По крайней мере, такое мнение высказал прокурор области Сергей Хлопушин, являющийся председателем Общественного совета.

ЗА ВСЕ В ОТВЕТЕ

Правительство России утвердило порядок возмещения туроператорами ущерба выезжающим за границу туристам.

Правилами определены лица, имеющие право предъявлять требования о возмещении реального ущерба до наступления фактической даты выезда в страну временного пребывания, указанной в договоре о реализации туристского продукта.

Принятое решение направлено на защиту прав потребителей туристских услуг в сфере выездного туризма и создание эффективного механизма возмещения реального ущерба туристам и другим заказчикам туристского продукта. Кто возместит туроператором убытки в случае форс-мажорных обстоятельств по причине внешней политики, пока неизвестно.

И ПОСЛЕДНИЕ СТАНУТ ПЕРВЫМИ

Вологодская область находится на 63-м месте среди субъектов РФ по реализации программы переселения граждан из ветхого и аварийного жилья.

Молчание подрядчиков и муниципальной власти — основная проблема, которая приводит к задержке программы на территориях, считает первый заместитель губернатора Андрей Луценко. Об этом он заявил во время отчета четырех районов: Вашкинского, Междуреченского, Усть-Кубинского и Череповецкого.

В общей сложности до конца 2017 года в регионе планируется снос или реконструкция 1139 многоквартирных домов. При этом в областном бюджете не хватает 884 миллионов рублей на реализацию этой программы. (Продолжение темы — на стр. XX.)

СПОКОЙСТВИЕ, ТОЛЬКО СПОКОЙСТВИЕ

Вологодская область признана одним из самых спокойных регионов страны.

Такие данные приводит Институт стратегических коммуникаций и социальных проектов в рамках исследования конфликтности субъектов РФ. Вологодчина вошла в «зеленую» зону рейтинга наряду с Новгородской, Псковской и Мурманской областями.

Самым конфликтным регионом в России признана Волгоградская область. Санкт-Петербург вошел в пятерку самых конфликтных субъектов страны. Следом за ним — Карелия, занявшая 15-е место в общероссийском рейтинге.

Отметим, что карта конфликтных регионов формируется на основе ежедневного мониторинга информационной повестки. Рейтинг учитывает количество конфликтов, их качество, а также общую оценку социально-политической ситуации и количество населения в каждом регионе.

В РАСЧЕТЕ НА ОДНОГО ЖИТЕЛЯ

По итогам 2015 года Вологодчина занимает лидирующие позиции в России по производству сельхозпродукции.

4-е место по производству молока и 11-е место по производству яиц в расчете на одного жителя. Среди субъектов Северо-Западного федерального округа регион занимает 1-е место по посевным площадям сельскохозяйственных культур и по валовому сбору льноволокна, 2-е — по валовому надою молока, поголовью крупного рогатого скота, производству яиц и зерна.

«Вологодская продукция все больше и больше востребована на прилавках Москвы, Санкт-Петербурга и многих других городов России. Где бы я ни был, везде наши товары раскупаются буквально в первые часы. Федеральные торговые сети, с которыми у нас заключены соглашения, просят двукратного увеличения объемов поставок вологодской продукции, а это говорит о ее невероятной популярности и высочайшем качестве», — отметил Олег Кувшинников на встрече с руководителями аграрных предприятий области. Губернатором поставлена задача увеличить производство продовольственного зерна к 2020 году до 35 тыс. тонн, а производство молока к 2017 году довести до уровня 507,6 тыс. тонн.

ИЗДЕРЖКИ РОСТА

Товары, производимые в Вологодской области, за семь месяцев этого года подорожали в среднем на 18,9%.

При этом наибольший скачок цен наблюдается в металлургическом производстве, стоимость его

продукции по сравнению с декабрем увеличилась на 28,9%. Почти на 17% подорожали также вологодские подшпунники. На 12% увеличились цены на трикотажные ткани, изделия из стекла подорожали на 10%, молочные продукты — на 4,4%. Незначительно выросла стоимость хлеба и мяса — на 0,9% и 0,5% соответственно.

КУДРИНСКИЙ МАНЕВР

Избежать повышения налогов в России после 2018 года можно только в случае проведения структурных реформ.

Так считает глава Центра стратегических разработок Алексей Кудрин. Одно из важнейших структурных решений «заключается в маневре государственными ресурсами». По мнению Кудрина, в течение 3—4 лет расходы на образование, здравоохранение и инфраструктуру необходимо повысить минимум на 1% ВВП, а для достижения целевых показателей — на 3%.

БОНУС ЗДРАВОМЫСЛИЯ

С 10 до 5% снижается размер вознаграждения, который прежде были вынуждены платить в виде бонусов производители продукции ритейлерам.

Принятые на последнем заседании Государственной Думы шестого созыва и подписанные Президентом поправки в Федеральный закон о торговле призваны увеличить долю местных товаров на полках магазинов.

Так, помимо снижения размера вознаграждения торговым сетям, закон ограничивает сроки оплаты поставленных товаров в зависимости от сроков их годности, что также должно положительно отразиться на финансовом состоянии предприятий-производителей.

Разработчики данного закона надеются на то, что высвобожденные деньги могут быть направлены

производителями на развитие производства и повышение качества продукции.

ОТГУГЛИЛИ

Федеральная антимонопольная служба России назначила административный штраф корпорации Google в размере 438 млн рублей.

В ходе расследования антимонопольщики установили, что Google предоставляет производителям смартфонов, которые продаются на территории России, магазин приложений Google Play только при условии, что на устройство будут установлены и другие приложения корпорации. Среди этих приложений значится и поисковая система, которая должна быть размещена на главном экране смартфона. Таким образом, по мнению ФАС, корпорация нарушает ч. 1 ст. 10 ФЗ «О защите конкуренции» (злоупотребление доминирующим положением).

«Мы уверены, что исполнение предписания обеспечит возможность для развития конкуренции на рынке мобильного ПО в России, что благоприятно скажется на наших потребителях. Закон «О защите конкуренции» необходимо соблюдать всем компаниям, продукция которых поставляется на территорию Российской Федерации, и транснациональным корпорациям в том числе», — отметила начальник Управления регулирования связи и информационных технологий ФАС России Елена Заева.

Ранее ведомство возбудило в отношении американской компании Apple, а также ее российского представителя дело по подозрению в том, что производитель iPhone влияет на ценообразование на смартфоны в России. Ведомство подозревает в сговоре 16 российских компаний-продавцов.

Реклама

КАЛИНИНГРАД

ЖДЕТ ТЕБЯ

www.severstal-avia.ru

от 3800 ₺*

*количество мест по данному тарифу ограничено.
Стоимость перевозки указана с учетом топливного сбора.

ВОЛЧИЙ БИЛЕТ

В Госдуме разработан законопроект, согласно которому в России будет создан реестр неблагонадежных госслужащих.

Из этого реестра кадровики смогут «оперативно получать информацию о соблюдении претендентами требований законодательства о противодействии коррупции и этических норм». По замыслу разработчиков, это нововведение позволит не допускать на госслужбу лиц, уволенных в связи с утратой доверия. Реестр будет размещен в федеральной государственной системе «Федеральный портал госслужбы и управленческих кадров». К слову, с 2012 по 2015 год из госорганов и органов местного самоуправления в связи с утратой доверия было уволено около 1,2 тыс. человек. Причиной увольнения стало «несоблюдение ограничений и запретов, требований о предотвращении и об урегулировании конфликта интересов и неисполнение обязанностей, установленных в целях противодействия коррупции».

ЗАВОДА НЕТУ — ГОНИ МОНЕТУ

Вологодская область вошла в число 12 регионов страны с самыми высокими ценами на бензин.

Так, цены на АИ-92 и АИ-95 в Вологде равны 36,8 руб. и 39,1 руб., тогда как в соседнем Ярославле этот бензин продают за 33,2 руб. и 39,1 руб. соответственно. По мнению руководителя управления антимонопольной службы Натальи Мерзляковой, ситуация напрямую связана с ценами на оптовом рынке и отсутствием нефтеперерабатывающих заводов на территории региона. Примечательно, что несколько лет назад члены прежнего областного правительства, позволившие практически монополизировать этот сегмент рынка компании «ЛУКОЙЛ», объясняли дороговизну бензина тем, что рыночные механизмы при регулировании цен в регионе не действуют: сколько цены на топливо ни повышали, его потребление не снижалось, напротив, даже повышалось. А потому «ЛУКОЙЛ», дескать, и выстраивает в Вологодской области такую политику.



КОНВЕРТНАЯ ДИЛЕММА

По расчетам департамента стратегического планирования области, на начало текущего года на территории Вологодской области в теневом секторе заняты 159 тысяч человек.

Видимо, поэтому областные чиновники в очередной раз объявили войну работодателям, которые выплачивают своим работникам зарплаты в конвертах.

В частности, заместитель губернатора Алексей Кожевников, взяв за основу философское изречение «Все познается в сравнении», предложил проанализировать деятельность на разных предприятиях: «Если на одном предприятии рабочий зарабатывает 40 тыс. руб., то точно за такую же работу на соседнем предприятии 5 тыс. платить не могут». На уровне области будет сформирован план-задание для муниципального образования по проверке работодателей, выплачивающих заработную плату ниже прожиточного минимума. Впрочем, поиском хитроумных работодателей уже давно занимаются главы муниципальных образований, которые несут ответственность за увеличение налоговой базы в местных бюджетах. Но это с одной стороны. А с другой, те же главы борются за то, чтобы предприятия работали и люди были заняты. В то же время некоторые предприниматели утверждают, что если они будут платить полностью все налоги, то попросту разорятся. Такая вот дилемма получается.

БУТЫЛОЧНАЯ ПОДДЕРЖКА

Благодаря поддержке региональных властей и предоставленным налоговым преференциям ООО «Чагодощенский стеклозавод и К» удалось сохранить производственный потенциал и реализовать ряд инвестиционных проектов по переоборудованию.

Согласно плану регионального правительства к 2020 году необходимо создать условия, чтобы вологодские производители алкоголя закупили чагодощенскую стеклотару. Напомним, с 1 января 2017 года Правительство страны вводит запрет на продажу и производство пива и слабоалкогольных спиртных напитков в пластиковой таре от полутора литров и выше. Эти шаги, по мнению губернатора, должны способствовать повышению спроса на стеклянную бутылку на 10—15%. И несколько предприятий уже сегодня должны готовиться к этому.

С ЧЕМ ПОСЕЕШЬ, ТО И ПОЖНЕШЬ

36,1 млрд руб. прибыли за первое полугодие — таковы результаты деятельности компании «ФосАгро».

Выручка химиков за этот период увеличилась на 9% — до 102 млрд руб., а чистая прибыль — на треть. Продажи предприятия на внутреннем рынке выросли почти на 50% по фосфорсодержащим удобрениям и более чем на 30% — по азотным. Большие надежды гендиректор ПАО «ФосАгро» Андрей Гурьев возлагает на программу импортозамещения, благодаря реализации которой, скорее всего, увеличится спрос на продукцию предприятия на внутреннем рынке.

ПОИГРАЕМ В ТЕХНОПАРК

В этом году Вологодская область вошла в список регионов-победителей, претендующих на федеральные субсидии для проектов в сфере образования.

Предполагается, что бюджетные средства будут направлены на создание в Череповце современного детского парка для занятия техническим творчеством. Отметим, что проект будет реализовываться в рамках государственно-частного партнерства при участии компании «Северсталь».

Пока охват дополнительным образованием детей в возрасте от 5 до 18 лет составляет 70,5%. Чтобы увеличить этот показатель, регион приступил к внедрению новых принципов финансирования, которые направлены

на создание условий для повышения качества и увеличения доступности дообразования.

Остается добавить, что по объемам финансирования госпрограмма «Развитие образования Вологодской области на 2013—2020 годы» занимает второе место среди 22 региональных отраслевых программ.

СЫР ВСЕМУ ГОЛОВА

Петербургская компания «Невские сыры» полна решимости построить завод по производству сыра мягких сортов в Череповце.

Согласно планам организаторов проекта строительство предприятия планируется начать в будущем феврале, а первая очередь должна заработать в Череповце уже через полтора года.

Как сообщает газета «Премьер», экспертов волнует вопрос: хватит ли новому заводу молока-сырья? Дело в том, что проектная мощность предприятия заявлена в объеме 12 тыс. тонн сыра в год. Для этого необходимо в среднем 120 тонн молока, а это четверть годового производства Вологодчины. Увеличить производство молока в нынешних экономических условиях хозяйства региона практически невозможно: многие из них связаны контрактами с московскими покупателями, при этом их технологическая база требует модернизации, а кадров хронически не хватает.

Арбитражный суд подвел итоги полугодия

Количество исковых заявлений, поданных в Арбитражный суд Вологодской области, снизилось на 4,4%.

За первые шесть месяцев 2016 года в судебное ведомство, к компетенции которого относятся осуществление правосудия в сфере предпринимательской и иной экономической деятельности, поступило 8919 исковых заявлений, что на 4,4% меньше, чем в первом полугодии 2015 года.

Соответственно за тот же период рассмотрено 8441 дело, что на 2,4% меньше показателя аналогичного периода 2015 года.

Сохранилась общая тенденция к уменьшению количества рассмотренных экономических споров и других дел, возникающих из административных и иных публичных правоотношений (1258 дел, что на 35,7% меньше уровня прошлого года), и увеличению числа обращений по гражданско-правовым спорам (6933 дела, что на 8,2% больше, чем в 2015 году).

Растет и число заявлений о несостоятельности физических лиц. Всего в период с 1 октября 2015 года по 30 июня 2016 года в областной Арбитражный суд поступило 623 заявления о признании должников несостоятельными (банкротами). Принято к производству 436 заявлений в отношении должников-граждан, из них по 15 введена процедура реструктуризации долга, по 276 введена процедура реализации имущества, завершено производство по 21 делу (13 — в связи с завершением реализации имущества, одно — в связи с оставлением заявления без рассмотрения, семь — в связи с прекращением производства по делу). Подробную информацию о движении дел о несостоятельности (банкротстве) физических лиц можно получить в разделе «Картоотека арбитражных дел» на официальном сайте Арбитражного суда Вологодской области по адресу: vologda.arbitr.ru

ГЛУБОКОЕ ПОГРУЖЕНИЕ

В Шексне завершена работа выездных мастерских «Погружение» архитектурной школы «ЭВОЛЮЦИЯ», целью которых было разработать эскизный проект планировки и архитектурной концепции участка городской набережной.



В сжатые сроки участники мастерских разработали комплексные решения и успешно защитили их перед шекснинской администрацией. Стратегическая задача, поставленная перед архитекторами — реновация территории городской набережной Шексны общей площадью 80 га. Приоритетными направлениями развития являются создание туристического и делового центра, общественных зон и жилых кварталов.

Реализовать архитектурную концепцию собственники застройщики намерены уже в следующем году. По итогам мастерских «Погружение» сформируется программа дальнейшей работы с территорией в формате выездных мастерских второго этапа, уже получивших название «Наводнение».

Впереди у архитекторов активная подготовка к круглому столу и экспозиции на XXIV международном фестивале «Зодчество», который пройдет с 14 по 16 октября в Москве на Трехгорной мануфактуре, где они представят результаты своего шекснинского проекта.

Статистика также показывает, что работы у судей в целом прибавилось. С учетом рассмотренных заявлений в рамках дел о банкротстве, заявлений о пересмотре судебных актов по вновь открывшимся обстоятельствам, заявлений о применении обеспечительных мер и связанных с исполнением судебных актов нагрузка по рассмотрению дел и заявлений на одного судью по сравнению с первым полугодием 2015 года увеличилась на 14,3% и составила 88 дел в месяц.



НА ПОРОХОВОЙ БОЧКЕ

ТЕКСТ: АНДРЕЙ СЫЧЕВ, АЛЕКСАНДР НЕСТЕРОВ

Экономисты утверждают, что банки — это кровеносная система экономики. И это действительно так. Не было бы банков, то вряд ли смог бы без кредитов выжить бизнес, не развивались бы предприятия, не было бы инвестиций в различные отрасли. И когда в стране наступает кризис, то в числе пострадавших оказываются кредитные учреждения, поскольку им все должны, а отдавать долг нечем. Присмотримся к тому, что происходит сегодня в отечественной банковской системе.

Сегодня брать кредиты на модернизацию производства — себе дороже: слишком высока банковская ставка. Банкиры и рады бы снизить ставку, но сделать это затруднительно по причине высокой ставки рефинансирования Центробанка. По мнению его руководства, ее снижение сделало бы выгодным лишь спекулятивные операции с быстро получаемой прибылью.

Инвестиции за счет собственных средств предприятий — еще один тревожный звонок для банковского сектора. Так, в 2015 году российские компании за счет собственных средств профинансировали 51,1% капвложений. При этом доля банковских кредитов составила лишь 7,8%. Это очень низкий показатель, свидетельствующий о нежелании бизнеса прибегать к банковским услугам. Высокий процент по кредиту и относительно невысокая доходность от самих

инвестиционных проектов побуждают руководителей вкладывать собственные средства в бизнес.

Относительно недавно обнаружилась еще одна тенденция. Речь идет о соотношении привлеченных в банк средств к выданным. Ряд руководителей кредитных учреждений утверждает, что это соотношение — 70 к 30. То есть деньги в кредитные учреждения вкладываются, а выдавать их некому, поскольку предприятия не спешат брать кредиты, или им их попросту не выдают по причине авантюрных проектов. В итоге некоторые банки вынуждены ограничить прием вкладов от населения путем уменьшения процентной ставки по депозитам: если в ноябре прошлого года сумма депозитов составила 13 трлн руб. (что почти на 5 трлн выше, чем на 1 января 2014 года), то в апреле нынешнего года этот показатель сократился до 11,6 трлн руб.

Спасайся, кто может!

Вполне понятно, что в таких нездоровых для экономики условиях небольшие банки с подачи их акционеров пытаются спасти накопления путем вывода капитала за рубеж, где можно было бы неплохо заработать, вкладывая деньги в иностранные ценные бумаги, а также на операциях в офшорах. Схема была следующей: полученные компанией нефтедоллары через отечественные банки уходили в офшоры в виде различных займов и инвестиций. И дело приняло бы угрожающий для безопасности страны оборот, не вмешайся Центробанк, которому при помощи жесткого регулирования удалось переломить эту негативную тенденцию.

После закрытия Президентом «офшорной кормушки» отток капитала сократился с 5,8 млрд долл. до 1,9 млрд долл. в год. В итоге платежный баланс нашел новое равновесие с новым соотношением обменных курсов. Роль отечественных банков в вывозе капитала подтверждают следующие статистические данные. В первом полугодии 2015 года из страны таким образом было выведено 44,1 млрд долл., из которых 35,3 млрд приходилось на российские банки. А в январе — июле 2016 года чистый вывоз капитала из РФ частным сектором сократился в 4,9 раза по сравнению с аналогичным периодом прошлого года. Несмотря на основополагающую роль государства факторов, влияющих на эти показатели, несколько, в том числе сокращение международной деловой активности российских компаний из-за введения санкций.

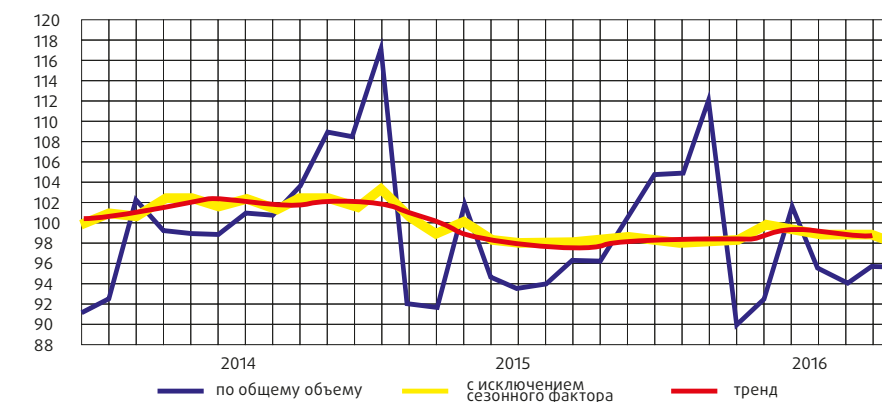
Но вернемся к банковскому сектору. Ситуация здесь на самом деле схожа с находением на пороховой бочке. Если раньше отзыв лицензий у банков был сенсацией, то теперь стал чуть ли не традицией. Для чего делается санация — тоже понятно: подобная политика ЦБ подталкивает население иметь дело с крупными банками, подконтрольными в той или иной степени государству. Сделать это было несложно: достаточно ввести для банков жесткие нормативы, которые некоторым кредитным учреждениям выполнить сложно, а порой и невозможно.

Нынешнее положение дел в банковском секторе достаточно ясно несколькими штрихами обрисовал глава Сбербанка Герман Греф. «...1,8 трлн руб. было потрачено на рекапитализацию и санацию банковского сектора. Это громадные деньги. Очевидно, что если банковский сектор в прошлом году нес убытки и в этом году пока вышли на очень слабенький показатель прибыли без учета Сбербанка, то говорит это о глубочайшей рецессии и тяжелейшей ситуации в секторе. Готов это подтвердить, что сейчас тяжелейший период для всех банков», — сказал Греф.

Мы их душили, душили...

По оценке международного рейтингового агентства Moody's, около 10% существующих российских банков потеряют свои лицензии и могут быть ликвидированы

Индексы промышленного производства в 2014–2016 гг. (в % к среднемесячному значению 2013 г.)



в течение следующих 12 месяцев. По мнению ряда российских аналитиков, регулятор способен завершить зачистку банковской системы к 2017 году — в России останется не более 500—600 банков.

Чаще всего лицензии отзываются по причине нарушения нормативных актов Банка России, антиотмывочного законодательства, за проведение высокорискованной кредитной политики и вовлеченность в «сомнительные операции». Еще в конце 2015 года глава ЦБ Эльвира Набиуллина предупредила общественность, что ее ведомство продолжит «политику ужесточения надзора для того, чтобы банки были здоровыми и им могли доверять граждане». Всего под раздачу с 2008 года попало более четырехсот

банков, что составляет около 36% от общего количества.

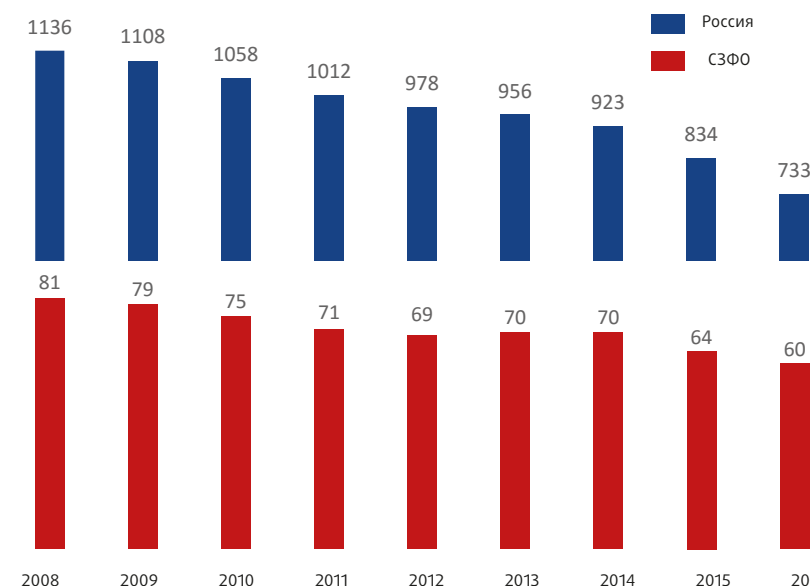
В том случае, если у банка отзывается лицензия, то деньги физическим лицам по его обязательствам выплачивает либо АСВ, либо другой банк, решивший взять на себя чужие долги. Что же касается юридических лиц, то вопрос компенсационных выплат вообще не стоит: говоря простым языком, тех просто «кидают». Итогом таких действий становится разорение предприятий. Впрочем, если говорить об отечественной промышленности, то дела там идут не то чтобы плохо, но с каждым годом все хуже и хуже. По крайней мере, если рассматривать вопрос поверхностно, то есть без учета показателей крупных предприятий-экспортеров, таких, как «Северсталь» или «ФосАгро», то, работая в долларовой зоне, они оказались в выигрыше от падения рубля.

Эксперты не исключают того, что ситуация в банковском секторе может стать критической, если темпы роста экономики станут отрицательными. Это приведет к остановке некоторых отраслей промышленности, резкому ухудшению качества активов и масштабному снижению объемов кредитования, что, к слову, мы уже видели. Наблюдатели сходятся в оценке, что России необходим новый подход в денежно-кредитной политике, главную скрипку в которой играет Центробанк.

Постскрипtum: со сдержанным оптимизмом

Между тем, ЦБ планирует сохранить умеренно-жесткую

Количество банков в России в 2008–2016 гг.



Источник: ЦБ РФ.

Не только депозиты

Помимо «классической» банковской деятельности, кредитные учреждения активно работают на фондовом рынке — это позволяет их клиентам получать больший, нежели по депозитам, доход. Например, ВТБ24 предлагает услуги как для активных клиентов, готовых к риску, будь то вложения в акции, фьючерсы и опционы, так и для консервативных клиентов, не принимающих риски финансовых потерь, например, вложения в облигации.

«Среди тенденций рынка можно выделить популярность робо-эдвайзинга, растущий спрос на вложения в еврооблигации как альтернативу валютным депозитам, по которым очень низкие ставки (включая еврооблигации с лотами 1 и 10 тыс. долл., торгующиеся на бирже), а также растущие обороты конверсионных операций, проводимых через биржу, — говорит Сергей Артюшичев, руководитель РОО «Череповец-кий» ВТБ24. — Что отрадно, также набирает обороты самостоятельная работа на фондовом рынке со стороны клиентов. Ведь работа на фондовом рынке — именно работа, это свой бизнес, дающий финансовую независимость».

денежно-кредитную политику. Об этом в конце августа заявил директор Департамента ДКП Банка России Игорь Дмитриев. «Это необходимо для того, чтобы инфляция не только продолжила снижаться, но и надежно закрепились на низком уровне. А только в условиях стабильно низких цен и предсказуемых ставок можно уверенно планировать вложения, заимствования, инвестиции на более долгий срок».

Заявление говорит рынку о вероятном сохранении ключевой ставки на уровне 10,5%. В середине сентября должно состояться заседание Совета директоров Банка России, посвященное этому вопросу.

Еще один аргумент оставить ключевую ставку без изменений связан с тем, что в последнее время деньги в экономике становятся более доступными и без ее снижения. Благодаря усиленному расходованию валюты из Резервного фонда, которой покрывается бюджетный дефицит, коммерческие банки стали гораздо меньше нуждаться в привлечении денег как у Банка России, так и у населения.

В Банке России отмечают: кредиты от крупных банков во втором полугодии этого года станут доступнее для заемщиков. Такие выводы делаются на основе анализа результатов опроса 54 банков, которые контролируют более 80% объема задолженности по кредитам организаций и населения России.

В опубликованном бюллетене ЦБ констатируется, что во втором квартале этого года банки уже снизили процентные ставки и смягчили отдельные условия кредитования основных категорий заемщиков по сравнению с первым кварталом.

Технологии как инструмент

Несмотря на сложные времена, банки не утрачивают интереса к высоким технологиям и вкладывают в эту сферу немало средств. Один из флагманов этого направления — Сбербанк.

«Большинство корпоративных клиентов вологодского отделения уже работают через систему «Сбербанк Бизнес Онлайн», или мобильное приложение. Это означает, что в режиме реального времени они могут отправить платежные документы, получить информацию о движении средств по счетам или, например, разместить денежные средства, — говорит Андрей Киселев, заместитель управляющего Вологодским отделением ПАО Сбербанк. — Популярна услуга электронного документооборота «E-invoicing», которая помогает оптимизировать бизнес-процессы внутри предприятия, оперативно взаимодействовать с фирмами-партнерами и контролирующими органами. Например, отчетность, направленная в государственные органы посредством данной услуги, не требует последующего оформления на бумажном носителе. А в прошлом году Сбербанк и компания «1С» выпустили на рынок интеграционное технологическое решение, позволяющее напрямую обмениваться платежными документами и выписками из системы «1С: Предприятие» в систему «Сбербанк Бизнес Онлайн».

В Сбербанке уверены, что дальнейшее развитие банковских продуктов будет направлено на снижение временных и территориальных барьеров, создание сервисов, которые сделают ведение бизнеса еще более удобным.

Более заметна тенденция по смягчению условий кредитования в сегменте необеспеченного кредитования, и распространяется это только на отдельных заемщиков с высоким уровнем кредитоспособности. А вот требования к корпоративным клиентам продолжили ужесточаться из-за негативных тенденций в отдельных секторах экономики, вынуждены признать в ЦБ.

Опрос показал также, что доступность кредитов для всех категорий заемщиков во втором полугодии 2016 года повысится. В частности, отдельные неценовые условия могут быть смягчены по некоторым кредитным программам. «Однако сохраняющиеся в нефинансовом секторе экономики неблагоприятные тенденции препятствуют существенному

смягчению неценовых условий, а отдельные банки сообщают о возможном введении дополнительных мер по контролю платежеспособности заемщиков», — уточняется в документе.

В сегменте кредитования крупных компаний лишь 18% опрошенных банков ожидают смягчения условий кредитования в третьем квартале, а 6% банков допускают возможность ужесточения условий. При этом перспективы повышения доступности кредитования для малого и среднего предпринимательства банки оценили более благоприятно, чем для крупных компаний. В сегменте розничного кредитования банки ожидают наиболее благоприятную динамику условий кредитования. Доля банков, которые сообщили о возможном смягчении условий по потребительским кредитам в третьем квартале, составила 40%, в четвертом квартале — 35%.

Причинами улучшения условий стали высокая конкуренция, снижение ключевой ставки Банка России (10 июня на 0,5 п.п., до 10,5% годовых), а также ожидания банками снижения темпов инфляции. В ЦБ добавляют: «Возможный рост кредитной активности в ближайшее время будет носить восстановительный характер, что согласуется с макроэкономическим прогнозом Банка России и задачей по снижению инфляции до целевого уровня 4% в 2017 году».

ТОП-5: рейтинг банков Вологодской области*

	август 2011	август 2013	август 2015	август 2016
«Меткомбанк»**	39 447 453	28 312 076	38 724 422	36 057 747
Банк СГБ	25 743 377	27 888 375	35 625 893	32 219 500
«Северный кредит»	5 128 695	2 119 676	7 451 343	8 000 039
Банк «Вологжанин»	2 246 781	2 818 456	3 455 299	4 853 525
«Промэнергобанк»***	3 806 563	5 115 276	4 636 447	3 551 420
«Вологдабанк»	1 187 484	1 395 053	1 507 514	2 340 919

* Рейтинг (ранжирование) банков составлен исходя из ключевого показателя их деятельности — объема активов нетто (тыс. руб.). Источник: ЦБ РФ, ИА «Банки.ру».

** В третьем квартале 2016 г. будет закрыта сделка по продаже банка «Совкомбанк».

*** У банка 06.08.2016 г. отозвана лицензия ЦБ РФ.

«ПРИВИЛЕГИЯ» В ДЕЙСТВИИ

ТЕКСТ: АЛЕКСАНДР НЕСТЕРОВ. ФОТО ИЗ АРХИВА КОМПАНИИ

Вряд ли кто-то будет спорить, что сегодня в банковском обслуживании особую роль играет сервис. Банк, которому клиент доверил свои средства, должен быть надежным, обслуживание в нем — выгодным, а оказание услуг — максимально комфортным. Именно такой подход лежит в основе «Привилегии» от ВТБ24. Об этой программе мы поговорили с Марией КОРЕННИКОВОЙ, начальником отдела по работе с состоятельными клиентами ОО №5 в г. Вологде.

— Какие преимущества есть у ваших привилегированных клиентов?

— Главное преимущество нашей программы «Привилегия» заключается в индивидуальном сервисе. За каждым клиентом закрепляются два сотрудника. Это персональный менеджер, который формирует оптимальный продуктовый портфель исходя из потребностей клиента, а также менеджер счета, который отвечает за операционное сопровождение. При этом вам не нужно стоять в очередях: когда вы придете к нам в офис, вас проведут в отдельную переговорную. Это удобно и сохраняет конфиденциальность финансовых операций. При этом для клиентов «Привилегии» работает выделенная круглосуточная телефонная линия, чтобы в любое время суток можно было оперативно решить все вопросы. Работает это именно так, что вы чувствуете особое отношение к себе.

— А если у клиента нет времени заехать к вам в офис?

— Тогда менеджер сам подъедет к вам. Также он может за вас оформить все документы, поможет спланировать финансы, что важно, ведь сами клиенты не всегда знают, какие инструменты есть у банка для наиболее выгодной «работы» денег.

В целях экономии времени банк предложит вам оформить доверенность на вашего персонального менеджера, что существенно упростит проведение многих операций. Например, вы находитесь в другом городе или стране, и у вас появляется желание совершить крупную покупку. Один звонок вашему менеджеру — и деньги с текущего счета или вклада будут переведены вам на карту. Также менеджер всегда будет держать вас в курсе об окончании сроков вкладов или суммах платежей по кредитам и другим обязательствам. Кроме того, в нашем банке для клиентов пакета «Привилегия» запущен сервис «Телефонный банк», с помощью которого

можно дистанционно, без посещения офиса, совершать переводы, открывать вклады, совершать конверсионные и другие операции, причем по тарифам ниже, чем в офисе.

— Не секрет, что сегодня даже самые привлекательные ставки по депозитам не так высоки, как, может, хотелось бы. Что вы предлагаете клиентам, помимо классических вкладов?

— Действительно, клиентам важно не только обеспечить сохранность собственных средств в надежном банке, но и получить хорошую доходность, поэтому они не останавливаются на обычных депозитах, тем более что ВТБ24 предлагает отличные инструменты для диверсификации вложений. Каждый инструмент решает свою задачу: сохранить денежные средства, гарантировать их ликвидность или обеспечить доходность выше уровня инфляции.

Клиентам «Привилегии» открывается доступ к прямому обслуживанию на фондовом рынке: клиент может как самостоятельно торговать на ведущих российских и зарубежных фондовых биржах, так и пользоваться услугами профессиональных брокеров — одних из самых лучших аналитиков на рынке. Данный способ инвестирования хотя и отличается определенными рисками, но несет гораздо большую потенциальную доходность по сравнению с банковскими депозитами.

Если же вы желаете получить большую доходность, но хотите иметь ощущение стабильности, наш банк рекомендует продукт, доступный только привилегированным клиентам, — инвестиционное страхование жизни. Это долгосрочная программа страхования жизни, позволяющая не только обеспечить надежную защиту имеющихся средств со стопроцентной гарантией вложенных средств, чего не может дать классическое брокерское обслуживание, но и получить дополнительный



инвестиционный доход, например, от вложений в акции европейских фармакологических компаний.

А чтобы обеспечить накопление определенной суммы к нужному времени вне зависимости от состояния здоровья, финансового положения или, например, накопить к 18-летию ребенка определенную сумму и получить инвестиционный доход, ВТБ24 предлагает накопительное страхование жизни.

— Скажите, кто может стать владельцем «Привилегии»?

— Пакетом «Привилегия» пользуются отнюдь не только олигархи. Его стоимость — 6000 руб. на квартал, при этом комиссия возвращается клиенту при соблюдении определенных объемов бизнеса в банке. Таким образом, программа доступна любому менеджеру среднего звена и выше — тому, кто любит честный сервис, кто ценит свое время.

Ждем вас в нашем офисе и будем рады, если вы станете клиентом «Привилегии»! **Р**

Подробную информацию по пакету услуг «Привилегия» вы можете получить в офисе ВТБ24: г. Вологда, ул. Ленинградская, 128, тел.: 790-591, 790-595, моб. тел. 8-921-830-1005.

ТАЙНЫ КРЕДИТНОГО КОРОЛЕВСТВА

ТЕКСТ: АЛЕКСАНДР ИЛЫЧЕВ. ФОТО ИЗ АРХИВА БАНКА «ВОЛОГЖАНИН».

Порой предприниматель, придя в банк за кредитом, уходит оттуда, как говорится, несолоно хлебавши и недоумеваает, по какой причине ему могли отказать в кредите. Давайте посмотрим на ситуацию со стороны банка. Приоткрыть завесу кредитного королевства нам поможет руководитель Банка «Вологжанин» Алексей ИГНАТЬЕВ.



— **Алексей Анатольевич, что в первую очередь следует учитывать предпринимателю, обращаясь в тот или иной банк за кредитом?**

— Первым делом предпринимателю следует четко знать, каким образом он собирается использовать кредитные средства в бизнесе. У него должен быть составлен бизнес-план, в котором должны быть внятно прописаны все финансовые потоки. И если у предпринимателя этот документ составлен правильно, то он вполне

может рассчитывать на кредит.

Вторым обязательным условием является залог. Это может быть объект недвижимости, оборудование, транспорт и прочее имущество. Этим двум составляющим достаточно для получения кредита в нашем банке.

— **К сожалению, далеко не все предприниматели обладают достаточной финансовой грамотностью. А потому за составлением бизнес-плана они обращаются в специализированные организации, где у них интересуются, для чего тем бизнес-план: для банка или для личного пользования? Выходит, банкирам «пудрят мозги», раз бизнес-планы разные?**

— Вы затронули глубокий пласт проблемы, которую часто не афишируют. Такая практика действительно существует. А потому предприниматель должен знать: сотрудник кредитного учреждения, которому подаются документы, будет задавать тестовые вопросы, проверять, насколько клиент погружен в тему и ориентируется в цифрах. И если клиент будет «плавать», то из банка, скорее всего, уйдет с пустыми руками. Банк «Вологжанин» придерживается следующей позиции: если мы недостаточно четко

понимаем клиента и ту отрасль, куда инвестируются средства, то лучше туда вкладывать деньги не будем.

Возьмем, к примеру, строительство торгового центра. Прежде чем выдать под это дело кредит, банковским сотрудникам необходимо понять, как вкладываются деньги на разных этапах: оформление земельного участка, приобретение материалов и т. д., провести анализ прочих затрат. Для более детальной оценки обязательно надо привлекать лицензированных оценщиков и экспертов в области строительства. Все эти меры позволят свести риски к нулю.

— **Бывает, что предприниматель ведет бизнес интуитивно. По его разумению бизнес-план — лишняя трата времени, а то и денег. У него имеется залог. Разве этого банку мало?**

— Для банка только наличие хорошего обеспечения не является определяющим фактором принятия положительного решения о выдаче кредита. Залог — лишь страховка от непредвиденных обстоятельств. В банке всегда оценивают величину риска невозврата средств и пытаются этот риск свести к нулю. Поэтому, например, в Банке «Вологжанин» существует такая практика, когда сотрудник оказывает клиенту консультационную помощь и помогает скорректировать бизнес-план. Тем самым мы убиваем двух зайцев. Во-первых, погрузившись в ситуацию, мы лучше поймем проблематику вопроса. Во-вторых, клиент сам более объективно сможет оценить все риски.

— **Поговорим о залоге. Иные предприниматели закладывают имущество одновременно**

в несколько банков. Как с этим быть?

— Это действительно актуальная тема. Начнем с того, что залоги бывают разные. Например, заложенную недвижимость сегодня перезаложить второй раз практически невозможно, поскольку такие залоги проходят регистрацию в ФРС, где ставится отметка об обременении объекта в пользу одного лица — в данном случае банка.

Сложнее контролировать залог автотехники и оборудования. Чтобы ее не перезаключили или не продали, мы, например, поступаем следующим образом: на время действия кредита оригинал ПТС у его владельца изымается и хранится в банке. Правда, и это проблему решает лишь частично: владелец может восстановить ПТС, сказав, что он этот документ потерял, но это уже совсем другой уровень ответственности, предусмотренный за мошенничество УК РФ. Также для предотвращения подобных моментов были внесены изменения в законодательство, теперь банки имеют возможность нотариально зарегистрировать залог. Таким образом, банки смогут отслеживать через нотариальные конторы чистоту залогового имущества.

— **Отслеживает ли Центробанк операции с банковскими кредитами?**

— Разумеется. ЦБ сформировал особую модель оценки клиентов. Он запрашивает у банков необходимую информацию и дает собственную оценку бизнеса клиентов того или иного кредитного учреждения. В этом году регулятор вводит практику оценки, не завывают ли банки стоимость залогового имущества.

К слову, банк имеет возможность выдавать клиенту деньги и без залога. Но в этом случае кредитное учреждение должно, оценив риск, принятый на себя при кредитовании клиента без залога, сформировать резерв. И если деньги не вернутся, то их компенсация пойдет из собственных средств банка.

— **В последнее время банки практикуют совместное финансирование строительства крупных объектов — 50 на 50. Не однажды приходилось удивляться подозрительно высокой стоимости того или иного объекта. Например, специалисты оценивают объект в 200 млн руб.,**

а по смете — 400 млн руб. Завышая цифры, предприниматель уходит от совместного финансирования. Но разве банковские работники этого не видят?

— Да, к сожалению, у банков такие примеры в истории есть. Если речь идет о крупном инвестиционном проекте, то здесь нужен очень квалифицированный банковский персонал, который имел бы четкое представление о той отрасли, куда вкладываются деньги. Тогда таких комбинаций не будет.

Если речь идет о совместном финансировании проектов по приобретению оборудования или техники, то в этом случае удобен лизинг. В этом случае мы можем позволить себе

Помощь банковских сотрудников в корректировке бизнес-плана заемщика позволяет убить двух зайцев. Во-первых, погрузившись в ситуацию, мы лучше поймем проблематику вопроса. Во-вторых, клиент сам более объективно сможет оценить все риски.

софинансирование и 20 на 80, но приобретенное имущество остается в собственности банка до момента его полного выкупа в соответствии с графиком лизинговых платежей. Это позволяет существенно снизить риск невозврата денег.

— **В последнее время жизнь банков обогатили бюро кредитных историй. Скажите, если к вам придет клиент с не совсем чистой историей, вы ему сразу укажете на дверь или же будете вникать, какие проблемы у того были в прошлом?**

— Нет, конечно, мы будем вникать. Общаясь с такими клиентами, наш банк руководствуется принципом презумпции невиновности. К тому же регион у нас небольшой, а потому узнать из собственных источников причину возникшей проблемы того или иного предпринимателя — не такая сложная задача.

— **Вы говорили, что банк, видя риски, кредитов не даст. Но были же такие ситуации в «лихих 90-х», когда деньги выдавались по настойчивой просьбе учредителей в качестве инъекций агонизирующим предприятиям. И всем было понятно, что те кредиты не вернутся обратно. А как у вас**

выстраиваются в этом смысле отношения с учредителями?

— Этот вопрос был актуален именно в то время, когда Центральный Банк РФ еще только набирался опыта по управлению отношениями в банковской сфере и регулированию рисков, которые берет на себя банк в отношении собственников. И сегодня регулятор выработал огромное количество ограничений и требований к заемщику и политике кредитных учреждений. В частности, банк не может давать заемщику больше денег, чем установленный ЦБ процент от капитала: кредитное учреждение не может выдать денег одному заемщику (или группе связанных лиц) больше 25% от своего

капитала. Так что, если акционер какого-либо банка будет игнорировать подобные требования регулятора, то и банка может запросто лишиться, у которого ЦБ отзовет лицензию. Кроме того, в банках решение о выдаче кредита принимается компетентной группой из числа сотрудников банка — кредитным комитетом, что, в свою очередь, существенно снижает риск принятия неправильного решения.

— **Было бы интересно узнать, как Банк «Вологжанин» выстраивает отношения с ЦБ.**

— Мы имеем лимиты кредитования у ЦБ, а он просто так лимиты не раздает. Они идут под залог кредитных договоров — наших же обязательств. Это приводит к тому, что мы имеем еще один дополнительный источник пополнения ликвидности банка и финансирования новых проектов.

— **Алексей Анатольевич, спасибо за живой и достаточно открытый разговор. Желаем вам побольше благодарных клиентов, а всей нашей региональной банковской системе — устойчивого развития.**

— Спасибо. Я и мои коллеги всегда стараемся оправдать ожидания наших клиентов и партнеров. **P**

ФИНАНСОВЫЕ ПРИВИЛЕГИИ ДЛЯ СРЕДНЕГО КЛАССА



ТЕКСТ: СВЕТЛАНА ЗАРУБИНА

Известно, чем больше мы тратим, тем выше наши ожидания: мы рассчитываем на программы лояльности и привилегий, на определенный уровень сервиса, на особый статус и персональный подход. Программа Orange Premium Club от Промсвязьбанка — это исключительные предложения по распоряжению средствами и личным временем для представителей среднего класса. Мы попросили регионального директора Вологодского офиса ПАО «Промсвязьбанк» Анатолия МАРИНИЧЕВА рассказать, в чем заключается эксклюзивность данной программы.

Особый статус

Известно, что общество можно разделить на группы по уровню дохода, и очевидно, что у каждой группы будут свои потребности. На протяжении многих лет банки сегментировали всех клиентов на две группы. Первая — это VIP-клиенты, они распоряжаются десятками миллионов рублей. Вторая — это розничные клиенты, которые оперируют суммами от нескольких тысяч до сотен, а порой и миллионов рублей. Для каждой из этих категорий в Промсвязьбанке существует множество программ,

но ни одна из них не отвечала потребностям среднего класса. Orange Premium Club — это признание особого статуса представителей этой группы.

Основные критерии входа в программу — суммарный баланс на банковских счетах от двух млн рублей либо поддержание суммарного среднемесячного баланса на банковских счетах от одного млн рублей и осуществление безналичных операций по банковским картам, выпущенным в рамках пакета услуг, на сумму от 50 тыс. рублей в месяц. Согласитесь,

это не очень высокий порог вхождения в программу привилегий.

Ключевые привилегии

Банковские карты Orange Premium Club, как следует из названия, относятся к категории премиум. У этих карт есть масса преимуществ по сравнению с обычными картами: выдача наличных за границей, страхование покупок за рубежом, большой лимит снятия наличных денег в любых банкоматах без комиссии, поддержка во время путешествий и т. д. Также в программу входит кредитная карта

с лимитом до двух млн руб. и льготным периодом до 55 дней. Банк предлагает индивидуальный курс при обмене валюты: для участников программы мы покупаем валюту на бирже от определенных объемов с очень хорошим спредом. Клиенты могут арендовать сейфовые ячейки с большими скидками. Особо отмечу, что клиенты премиальной программы получают возможность размещать вклады по специальной повышенной процентной ставке. Промсвязьбанк входит в 10 системно значимых банков страны, и его клиенты могут не только приумножить свои сбережения, но и быть уверенными в безопасности своих накоплений.

Однако сберегательная стратегия наших клиентов не ограничивается исключительно банковскими вкладами — сейчас весьма актуально использовать инструменты портфельного инвестирования. С учетом индивидуальных особенностей каждого клиента мы предлагаем структуру финансового портфеля: часть средств размещаем на банковских депозитах, обеспечивая стабильный и понятный доход. Оставшиеся средства клиенты инвестируют в ценные бумаги в сочетании с продуктами страховых компаний, нефтяные ноты, евробонды и многое другое. Отличительная особенность большинства предлагаемых инвестиционных продуктов — стопроцентная защита капитала,

гарантия того, что вложенные средства вернутся.

Комфорт для семьи и путешествующих

Клиенты Orange Premium Club — люди, которые ведут активный образ жизни, часто путешествуют и имеют плотный график командировок. С картой и сервисом Priority Pass комфорт в поездках гарантирован благодаря доступу в VIP-залы более чем 900 аэропортов международных и внутренних рейсов. Отдохнуть и расслабиться в бизнес-залах могут не только клиенты Orange Premium Club, но и их близкие.

Также Промсвязьбанк дополнил программу Orange Premium Club возможностями визовой поддержки, предложив клиентам услугу «Оформление виз, не выходя из дома» совместно с сервисом VisaToHome.

Незаменимая услуга для занятых людей — «Консьерж-сервис». Специалисты консьерж-службы гарантируют участникам программы Orange Premium Club качественный сервис в режиме 24/7 — оперативно выполнят деловые или личные поручения клиентов: бронь удобных билетов на самолет и поезд, заказ билетов в театры по всему миру или столика в любом ресторане, вызов такси и многое другое.

Кроме этого, для наших клиентов доступны консультации

в юридической и налоговой сферах, а также консультации по рынку недвижимости.

PSB-бонус

Напомним, что в нашем банке действует программа лояльности PSB-бонус. Она распространяется и на владельцев пакета Orange Premium Club. Более того, участникам именно этой программы начисляются повышенные бонусы, которые можно конвертировать в деньги либо оплачивать ими банковские услуги, штрафы и налоги, пополнять счета мобильной связи. Можно эти деньги использовать для пожертвований или дарить другим клиентам Промсвязьбанка.

Кроме того, в рамках программы лояльности наши клиенты могут рассчитывать на скидки от партнеров. Во-первых, платежные системы очень активно поощряют владельцев премиальных карт, гарантируя доступ к различным скидкам до 15%. Во-вторых, Промсвязьбанк сформировал серьезный пул партнеров, которые предоставляют существенные скидки владельцам программы Orange Premium Club. Среди них — «Tez Tour», «М. Видео», «VisaToHome», международная сеть доставки цветов «AMF» и другие.

А еще мы приглашаем участников программы на эксклюзивные встречи: закрытые концерты, кинопоказы с экспертами, театральные представления, винные дегустации. На этих мероприятиях клиенты приятно проводят время, общаются в неформальной обстановке с банком и другими клиентами и заводят новые деловые контакты. Мы часто слышим от своих клиентов, что делать это надо чаще.

Таким образом, Orange Premium Club — это одна из наиболее привлекательных программ обслуживания, в рамках которой мы предлагаем клиентам персональный подход, высокодоходные финансовые продукты и услуги, а также открываем мир небанковских привилегий. ■

Оформить продукты и услуги Orange Premium Club можно в отделении банка по адресам:
г. Вологда, ул. Ленина, 10, тел. (8172) 79-59-52, моб. +7-921-536-9712;
г. Череповец, Советский проспект, 99-а, тел. (8202) 55-37-67.

С подробной информацией можно ознакомиться на сайте банка www.psbank.ru.



Orange Premium Club входит в топ-5 лучших премиальных программ банковского обслуживания по исследованию ведущей компании в области анализа конкурентной среды российского рынка финансовых услуг Frank Research Group.

АНДРЕЙ ШУБИН: «ТОЛЬКО ОБЪЕДИНИВШИСЬ, ПРЕДПРИНИМАТЕЛИ СМОГУТ ОТСТАИВАТЬ СВОИ ПРАВА»

ТЕКСТ: ДАРЬЯ АРЕФЬЕВА. ФОТО: СЕРГЕЙ БОГДАНОВ

Как общественная организация может помочь предпринимателям преодолеть те трудности, которые неизбежно возникают в непростых экономических условиях? Какие ошибки допускает власть в деле поддержки МСП? Чем в первую очередь должны заниматься бизнес-объединения на местах? Об этом мы поговорили с исполнительным директором ООО МСП «ОПОРА РОССИИ» Андреем ШУБИНЫМ.



— В начале 2016 года в стране был принят Антикризисный план, в котором был специальный блок мер по поддержке малого и среднего бизнеса. Успешно ли он выполняется, по вашему мнению?

— В Антикризисный план вошла значительная часть предложений «ОПОРЫ РОССИИ» по развитию предпринимательства. Эти предложения находятся в различной стадии проработки, часть уже реализована в виде поправок в законодательство.

Среди нововведений — повышение с 2017 года порога применения

упрощенной системы налогообложения до 120 млн руб. и предельного размера стоимости основных средств, используемого по упрощенной системе налогообложения. Напомню также, что в Кодекс об административных правонарушениях РФ были внесены изменения, согласно которым первое правонарушение для субъектов МСП повлечет за собой только предупреждение без наложения штрафа.

При этом в Антикризисном плане появилась такая мера, как идентификация лица, по жалобе которого проводится внеплановая проверка.

Это должно снизить вал проверок, инициируемых де-факто анонимными заявителями через Интернет. В начале апреля Правительством была принята «дорожная карта» по новому подходу к системе контроля и надзора. Мы надеемся, что степень давления на бизнес с этой стороны снизится существенным образом уже в 2017 году.

Тем не менее часть вопросов остается нерешенной. «ОПОРА РОССИИ» продолжит работать над оставшимися без внимания проблемами и будет мониторить ход реализации Антикризисного плана.

— **Какие сегодня основные препятствия на пути развития малого и среднего предпринимательства в России? Как их преодолеть?**

— В условиях сжатия экономики обострилась борьба за доступ к рынкам. Более того, банковская система не может обеспечить возможность предоставления дешевых денег (хотя эта проблема наблюдается последние пять лет). Возможность привлечь деньги под разумный процент — одна из главных проблем на данный момент. Как ее решать? Это сложный вопрос, который не имеет легкого решения. Конечно, это должен быть комплекс мер. В первую очередь необходимо пересмотреть нормативные акты Центрального Банка в части изменения категории заемщика МСП. Сейчас малый предприниматель попадает в третью категорию заемщика, и при выдаче кредита банк обязан резервировать 100% суммы выданного кредита, что делает

кредитование МСП не просто невыгодным, но и напрямую удорожает кредитный продукт.

Из ключевых проблем на данный момент предприниматели выделяют взаимоотношения с контрольно-надзорными органами. Увеличилось число внеплановых проверок. С учетом несовершенства законодательства, а также огромного массива нормативных актов проверка практически неминуемо заканчивается штрафом, а штрафы в последние годы были увеличены кратно. Многократные изменения в законе о контроле (надзоре), по сути, выхолостили прекрасный нормативный акт, предусматривавший согласование внеплановых проверок с прокуратурой, уведомление предпринимателей перед проверками и т.д. Отдельные госорганы сделали все возможное для того, чтобы законопроект не распространялся на их вид контроля. На выходе имеем, что более 50 видов контроля выведено из-под действия данного закона.

Еще одна важная проблема — спрос на продукцию. Конечно, сегодня созданы благоприятные условия для вхождения предприятий МСП в государственный и муниципальный заказ, а также в заказ естественных монополий (что особенно интересно), однако нам необходимо еще много сделать для того, чтобы продукция МСП была востребована в госкомпаниях. В первую очередь это повышение качества продукции. Во-вторых, нужна целенаправленная работа корпораций по вовлечению в кооперацию малых компаний. В-третьих, требуются максимальная открытость при составлении лотов и недопущение укрупнения заказа в угоду «легкости» составления контракта.

— **Многие региональные власти стараются развивать у себя на территории малый и средний бизнес, но у них не всегда получается. На ваш взгляд, какие типичные ошибки они допускают в этом деле?**

— Развитие МСП не имеет одного простого рецепта. К сожалению, по тому, что я вижу, само словосочетание «развитие малого и среднего предпринимательства» в последнее время стало модным выражением. Очень мало действительно правительственных новых идей и системного мышления. Как правило, все сводится к лозунгам, и люди не до конца понимают даже простого: а что такое

малый бизнес? Что это за субъект предпринимательской деятельности? В основной своей массе чиновники считают, что это торговля и услуги. Да, в большинстве своем это так, но есть прекрасные производственные предприятия, отличные примеры фермерского дела и т.д.

Только в этом году был создан единый реестр субъектов МСП, который позволит в том числе составить четкий портрет малого предпринимателя.

Второй аспект — это грамотная команда управленцев. Конечно, в органах власти должны быть люди, которые понимают, что такое бизнес и как он устроен, чтобы знать, с кем они работают, что конкретно необходимо креативному классу. Зачастую чиновники утопают в отчетах и цифрах, из-за чего не видят

Нужно максимально привлекать внимание к предпринимательству, показывать успешных предпринимателей и оценивать их труд.

главного: предприниматель — это успешный и активный гражданин своей страны, который не просто зарабатывает деньги, но и обеспечивает социальную стабильность, давая работу своим сотрудникам.

— **Региональные отделения «ОПОРЫ РОССИИ» — каковы их задачи?**

— Региональные отделения — это проводники идей нашей организации, это региональные лидеры и их команды неравнодушных граждан, которые стремятся изменить мир вокруг себя в лучшую сторону, будь то успешный строитель с многомиллионными оборотами или скромный фермер — всех их объединяет стремление созидать. В этом уникальная особенность нашей организации. В любом регионе нашей страны вы найдете «опоровца», который с радостью поможет, если нужно.

Главная задача на местном уровне — наладить максимально конструктивный и открытый диалог с органами власти и оказывать всевозможную помощь нашим членам и активным предпринимателям в их деятельности.

Ну и, конечно, ключевое направление деятельности членов «ОПОРЫ» — экспертная работа и аналитика. Это ключевая компетенция всей организации, и нам нужно

постоянно совершенствоваться в данном вопросе. Нужно держать руку на пульсе в области постоянно меняющегося законодательства и уметь отстаивать свою точку зрения: готовить материалы, доклады, все подтверждать примерами и выкладками.

— **К сожалению, до сих пор несмотря на серьезную активность вашей организации в деле поддержки предпринимательства не все бизнесмены хорошо осведомлены о ней. Как повысить информированность бизнеса об «ОПОРЕ»?**

— В России есть ключевая проблема: предпринимательское сообщество не любит объединяться. Бизнесмены начинают кооперироваться, когда дела становятся хуже. Они максимально конкретные и прагматич-

ные люди и всегда задаются вопросом: а что мне может дать организация, зачем мне вступать, для чего я трачу свое время? И, как показывают опыт и практика, только объединившись, мы можем отстаивать свои права и защищать интересы.

Безусловно, нужно максимально привлекать внимание к предпринимательству, показывать успешных предпринимателей и оценивать их труд. Сегодня же чаще предпринимателей представляют в негативном свете, все масс-медиа гонятся за «жареным», а не за позитивным образом собственника, который создает добавленную стоимость и рабочие места.

— **Какие советы вы могли бы дать тем, кто только запустил свой бизнес или планирует его открыть?**

— Вы должны знать те правила, по которым играете. Я имею в виду в первую очередь обязательные требования для ведения деятельности. Нужно постоянно учиться и совершенствовать свои навыки и знания.

Также не следует пренебрегать существующей системой поддержки МСП от специальных образовательных программ до системы гарантийной поддержки, экспортной поддержки. Ну и, конечно, вступайте в бизнес-объединения. **55**



ИГОРЬ ИСТОМИН: «БИЗНЕС ДОЛЖЕН УМЕТЬ РАБОТАТЬ В ЛЮБОЙ КРИЗИСНОЙ СИТУАЦИИ»

ТЕКСТ: ВЛАДИМИР ПЕШКОВ. ФОТО: РОМАН НОВИКОВ

В нынешнем году в череповецком отделении общественной организации «ОПОРА РОССИИ» сменился председатель. Им стал успешный бизнесмен Игорь ИСТОМИН. О том, как ему удается выстраивать взаимоотношения с органами власти, он рассказал в эксклюзивном интервью журналу «Бизнес и Власть».

Есть на кого опереться

— Игорь Вячеславович, вы с мая этого года руководите в Череповце «ОПОРОЙ РОССИИ». Как это случилось?

— Я решил возглавить череповецкое отделение «ОПОРЫ РОССИИ» по нескольким причинам. Во-первых, «ОПОРА» — это мощная общественная организация, существующая с 2012 года и объединяющая в своем составе 400 тысяч предпринимателей. О ее высоком статусе и значимости говорит то, что на последнем съезде организации присутствовал

Президент России Владимир Путин. Задачи, которые поставила перед собой «ОПОРА РОССИИ», нашли поддержку на самом высоком уровне, а ее предложения неоднократно реализовывались в виде законов и постановлений Правительства.

Во-вторых, мне импонируют цели, прописанные в уставе этой общественной организации: защита прав и интересов малого и среднего предпринимательства на всех уровнях власти, сокращение избыточных барьеров.

В-третьих, на мое решение повлияло и стремление помочь Череповцу.

В городе насчитывается около сорока тысяч жителей, занятых в сфере малого и среднего бизнеса. Это больше, чем на металлургическом комбинате. Кто-то должен лоббировать интересы предпринимателей, которые дают городскому бюджету 18% доходов — это 441 миллион руб. в прошлом году, и это очень серьезные цифры. Невозможно себе представить, чтобы никто не выражал интересов этих людей.

В Череповце работают и «ОПОРА РОССИИ», и Торгово-промышленная палата, и уполномоченный по защите прав предпринимателей Степан

Николаевич Ткачук. Но так вышло, что предпринимательское сообщество в городе в последнее время было расколото, разобщено. В начале нынешнего года мне предложили возглавить городское отделение «ОПОРЫ», в котором уже полтора года не было председателя. Я решил, что могу быть полезен на этом посту. Если бизнесмен чувствует поддержку такой организации, ему работается намного комфортнее, чем когда он остается один на один с проблемами взаимодействия с государственными органами.

— В чем главная философия возглавляемого вами объединения?

— В России пятнадцать миллионов человек занимаются малым и средним бизнесом. Все это люди с активной жизненной позицией, но они не видят кардинальных изменений в своем положении. Очевидно, что наша страна не сможет прокормить себя только нефтью и газом. Нужно что-то с этим делать, а власть не может решиться на целый ряд важных шагов в направлении реальной поддержки малого и среднего бизнеса. Есть большое количество общественных советов, ряд экспертных центров, которые постоянно предлагают свои варианты развития законодательства. Важно добиться того, чтобы эти мнения были услышаны.

— Об этом говорят многие, в том числе и «Партия Роста». В чем тогда, скажем, ваше отличие от нее?

— У нас действительно много общего с «Партией Роста». И многие активисты «ОПОРЫ РОССИИ» по всей стране вступили в эту партию. Но это две разные организации, и путать их не нужно. Члены «ОПОРЫ» пользуются поддержкой самых разных партий. Мы занимаемся общественной работой, а партии — политической.

Например, сейчас мы продолжаем заниматься большой и очень конкретной проблемой, связанной с кадастровой оценкой недвижимости. Мы считаем, что в нашей области власть приняла ошибочное решение при расчетах налога на имущество. Мы предлагали освободить от налога площади менее 1 тысячи квадратных метров. Многие предприниматели, имея в собственности небольшие помещения, не всегда могут найти арендаторов или сами вести бизнес, и в этом случае недвижимость грозит

стать якорем, который утянет бизнесмена на дно.

Я думаю, что к этому вопросу неизбежно придется вернуться в будущем году, когда люди начнут получать налоговые уведомления. Также много вопросов вызывает сама кадастровая оценка недвижимости: есть много примеров необъективной и завышенной оценки. В данный момент мы работаем над устранением этих ошибок и выработки оптимального решения вместе с Росреестром, департаментом имущества Вологодской области и представителями оценочного сообщества.

— В Череповце, как вы сказали, — 40 тысяч предпринимателей, а членов городского отделения «ОПОРЫ РОССИИ» — намного меньше. Как вы думаете, в чем причина?

— У прежних членов организации, возможно, есть некоторая усталость, и они, как мне кажется, не всегда верят в то, что какие-то вопросы можно решать в диалоге с городской властью. На данный момент мы привлекаем новых участников, и надеюсь, что в этом нам поможет и ваш журнал.

— В Вологодской области действует целый ряд институтов, призванных помогать бизнесу развиваться. Полезны ли их деятельность?

— Действительно, их работа многим полезна. К примеру, НП «Агентство Городского Развития» занимается привлечением исполнителей договоров поставки для «Северстали» и «ФосАгро» через электронные каналы. Могу подтвердить: в этом плане их деятельность очень интересна предпринимателям.

— А как строится ваша работа с мэрией города?

— Это неоднозначный вопрос. В органах мэрии работает много людей, и у каждого есть свое мнение относительно развития череповецкого бизнеса и взаимодействия с ним. Важно, чтобы как у чиновников, так и у предпринимателей было понимание, что мы находимся в одной лодке, и наши цели в конечном итоге совпадают — это развитие и процветание нашего города и создание благоприятного инвестиционного климата.

В последнее время в нашем муниципалитете сложилась

благоприятная ситуация в этом отношении: рабочая группа, состоящая из бизнесменов и представителей власти во главе с мэром, обучается в Сколково по программе развития моногородов. Чиновники захотели получить обратную связь от бизнеса — что нужно сделать для создания в городе благоприятных условий развития малого и среднего предпринимательства. Общественные организации, в том числе и представители «ОПОРЫ РОССИИ», включились в эту работу. Наши встречи, где мы обмениваемся мнениями, носят постоянный характер.

— Можете привести примеры?

— Например, недавно мы выносили на обсуждение такой актуальный вопрос, как сокращение сроков выдачи согласований ресурсоснабжающими организациями и управлением архитектуры и градостроительства мэрии Череповца. В своих действиях они руководствуются внутренним регламентом, где четко прописаны сроки выдачи согласований. Иногда эта процедура длится месяц, хотя на самом деле они порой могут выдать нужную бумагу и за один день. В этом случае в их действиях контролирующие органы усмотрят коррупционную составляющую. Почему бы тогда не изменить регламент и не выдавать справки или технические условия в минимальные сроки? Ведь в бизнесе время часто имеет решающее значение. Долгие сроки согласований увеличивают разрыв между инвестициями и их возвращением, тогда как его необходимо сокращать.

Нужно сделать так, чтобы новый бизнес открывался именно у нас, а не в Ярославле или еще где-нибудь, где более комфортные условия. Я вижу, что у мэра города есть желание работать в этом направлении, мы встречаемся и обсуждаем эти вопросы.

Безбарьерная среда

— Вы считаете, нужно снимать все барьеры для бизнеса? Или все-таки какие-то ограничения должны оставаться?

— В праве есть понятие юридической коллизии, когда нормы противоречат, взаимоисключают друг друга. В нашем законодательстве таких норм — море. При решении какого-то вопроса можно сослаться на один закон, а тебе в ответ покажут другой. Сейчас установлено такое количество барьеров, что они

зачастую дублируют друг друга. Мне кажется, можно убрать как минимум половину запретов, что для власти не изменит ровным счетом ничего, а бизнесу станет легче работать.

Причем такая загруженность нормативными актами отбивает желание проявлять инициативу и брать на себя ответственность у самих чиновников. Отсюда и возникают комические ситуации, как в фильме «Выборы-2», где в диалоге двух чиновников звучит такая фраза: «Давайте не будем ничего делать, ведь невозможно наказать за то, что не сделано». В конечном итоге такое бездействие и создает препоны для развития бизнеса.

Есть такой пример. Моя фирма начала строить здание в Череповце. Разумеется, его было нужно подключить к теплосетям. И тут возникли проблемы: выяснилось, что лимиты

— **А как быть с экологическим аспектом ведения бизнеса? Предприниматели порой им пренебрегают. А ведь Череповец и так не самый чистый город.**

— Недавно мы обсуждали в мэрии вопрос изменения договоров аренды по нестационарным объектам. Там был пункт, что многим предпринимателям назначают штрафы за элементарные нарушения: к примеру, дворник не подмел вовремя территорию. Два нарушения в год — и ты можешь лишиться аренды. Это очень жесткие санкции, но вместе с Торгово-промышленной палатой и уполномоченным по защите прав предпринимателей нам удалось изменить и существенно смягчить этот пункт в договоре.

Если же говорить о «большой» экологии, то с этим далеко не все так плохо. У Череповца просто имидж

скачок в этом отношении семь или восемь лет назад. Можно судить даже по ресторанному бизнесу. У Вологды очень хорошие стандарты, и они выше череповецких. Для Череповца это серьезный ориентир, в этом направлении нужно работать.

С другой стороны, как раз тогда Череповец пострадал от кризиса 2008 года, и это сильно затормозило его развитие. А в Вологду настоящий кризис пришел всего два года назад.

Формула успеха

— **Вы начинали с книготоргового бизнеса, а сейчас пришли к недвижимости и автосалонам. Как сегодня чувствует себя ваш бизнес?**

— Я начинал заниматься бизнесом в 1991 году и пережил целый ряд кризисов вместе с нашей страной. Любой кризис для бизнесмена — это потеря денег, и избежать этого невозможно. Я живу в России, и я работаю в любой ситуации. Важно не опускать руки, даже если падают доходы. К примеру, сдавая помещения в аренду, важно чувствовать, что происходит на рынке. Если арендаторы не могут платить, нужно снижать цену, иначе здание начнет пустеть, а затем — ветшать. Богат не тот, у кого много денег, а тот, кому их хватает.

В последние два года арендный рынок падал, а сейчас стабилизировался. Сегодня мы сдаем второй и третий этажи в центре города за 550 рублей за квадратный метр.

— **Вы известны в Череповце проектами по реставрации исторических зданий, к примеру, здания Камерного театра. Зачем вы этим занимаетесь? Ведь построить новое намного проще.**

— Потому что это важно для города и для бизнеса. Если здание хорошо выглядит, то подтянутся и серьезные арендаторы. К примеру, мы сознательно не пускаем в одно из наших зданий продовольственные магазины, потому что это ломает архитектурную концепцию, а мы бы хотели видеть там, например, ресторан. Порой мы сами ищем арендаторов, делаем предложения.

Мой рабочий день начинается в девять часов утра, а заканчивается в восемь или девять вечера. И, знаете, я наслаждаюсь тем, что делаю. Всегда есть интересные проекты, есть куда развиваться. **Р**



Предприниматели дают городскому бюджету 18% доходов — это 441 млн руб. Невозможно себе представить, чтобы никто не выразил интересов этих людей.

тов для подключения теплосетей в Индустриальном районе нет. Нам удалось решить этот вопрос только при помощи мэрии. Но мы увидели его причину: многие собственники зданий, получая согласование на подключение, указывают не реально необходимую нагрузку, а «раздувают» ее, чтобы был запас. Почему бы чиновникам самим не сделать аудит реального теплоснабжения, чтобы высвободить ресурс для других? Кстати, «Северсталь» выступила с таким же предложением.

такой — промышленного загрязненного города. Конечно, строить жилые дома через дорогу от комбината неправильно. Но я знакомился с цифрами, которые свидетельствуют: ничего критичного не происходит.

— **Вы живете в Череповце, но также тесно связаны и с Вологдой. Чем отличаются наши города?**

— В первую очередь Вологда предпочтительнее выглядит в сфере услуг. Город сделал качественный

БАНК СГБ

СПЕЦИАЛЬНОЕ ПРЕДЛОЖЕНИЕ ДЛЯ БИЗНЕСА



**АКЦИЯ ДЕЙСТВУЕТ
С 27 ИЮЛЯ
ПО 30 СЕНТЯБРЯ 2016 ГОДА**

БЕСПЛАТНОЕ ОТКРЫТИЕ РАСЧЕТНОГО СЧЕТА

8-800-700-25-52

звонок по России бесплатный

ПОДРОБНОСТИ АКЦИИ НА САЙТЕ

WWW.SEVERGAZBANK.RU или в ОФИСАХ БАНКА

«ВАНИЛЬНОЕ НЕБО»: КРАСОТА РЫНОЧНЫХ ОТНОШЕНИЙ

ТЕКСТ: ДМИТРИЙ СОКОЛОВ. ФОТО ИЗ АРХИВА ОРГАНИЗАЦИИ

Производство и монтаж натяжных потолков — довольно новая и очень интересная ниша для вологодского бизнеса. Что характерно для этого рынка, и что он может дать своим клиентам? С этими вопросами журнал «Бизнес и Власть» обратился к коммерческому директору компании «Ванильное небо» Елене ИВАНОВОЙ.



— Елена Викторовна, каковы особенности рынка натяжных потолков в нашем городе?

— В Вологде этот рынок начал формироваться примерно 10 лет назад. Заниматься установкой натяжных потолков начали московские фирмы, однако затем ушли, поскольку не смогли создать здесь полноценное собственное производство. Их сменили вологодские поставщики и производители, и компания «Ванильное небо» была первой. Мы заняли эту нишу шесть лет назад.

Про вологодский рынок натяжных потолков можно сказать, что он растущий в плане спроса, но перенасыщенный и неорганизованный в плане предложения. В настоящее время в областной столице насчитывается примерно 170 юридических

и физических лиц, занимающихся установкой натяжных потолков. Однако компаний, которые специализируются на этом виде деятельности, всего около 20.

Для остальных это «попутное» занятие: они занимаются ремонтом и отделкой помещений, а потолки устанавливают в качестве дополнительной услуги, то есть не являются специалистами. У многих нет своих запасов и производства, нет владения всеми тонкостями технологии, поэтому они не могут взять качеством и демпингуют. Большинство

даже не получили в специализированном центре допуск к работе с газовыми баллонами и оборудованием, а это значит, что заказчик крупно рискует. Нередки факты мошенничества с ценой и материалами, срыва сроков, грубого нарушения технологий. Важно еще, что клиенты в подобных случаях фактически остаются без последующего гарантийного обслуживания.

— А есть тенденции к тому, чтобы рынок стал более цивилизованным?

— Есть. Рынок молодой и перспективный, конкуренция жесткая, поэтому те, кто стремится быстро «урвать» деньги за счет демпинга, не выдерживают и уходят. Те же, кто нацелен на постоянное

присутствие в отрасли, усиливает свою специализацию, работу с клиентом, улучшает организацию.

Как правило, основные рыночные игроки проходят через две основные стадии развития: первая — установка натяжных потолков, закупленных у производителей, вторая — их самостоятельное производство, продажа и монтаж.

— Вторая стадия обязательна?

— Обязательна для каждого, кто хочет стать лидером в этой сфере. Натяжной потолок — как платье: он должен идеально подчеркивать достоинства и скрывать недостатки, поэтому его лучше заказывать у специалистов. Потолок кроится и шьется под конкретные замеры, здесь важен каждый сантиметр. Вологодские квартиры не всегда идеальны: случаи, когда в комнатах все углы прямые, — единичны. Нужно обойти трубы, обеспечить вентиляцию, сгладить перепады потолков и стен. Кстати, у нас самый большой перепад был 42 сантиметра, и мы эту проблему решили.

Есть жесткие требования к условиям хранения потолочной пленки: проветриванию, температурно-влажностному режиму, площадям, оборудованию. Необходимы раскроечные столы разной ширины с координатными плоскостями, чтобы кроить точно по размерам. Очень важно грамотно упаковать потолок. Требуется качественное и безопасное оборудование для монтажа, работники обязательно должны пройти сертифицированное обучение, а затем регулярно повышать квалификацию.

На сегодняшний день фабрика натяжных потолков «Ванильное небо» производит около 10 тысяч квадратных метров продукции в месяц не считая корпоративных

заказов для жилых комплексов «Зеленый город», «Твой окна» и других.

— Каковы дальнейшие планы вашей компании?

— Сейчас мы выходим на третий этап развития — будем создавать в городе обучающий центр, где планируем повышать профессионализм наших коллег, чтобы они производили и устанавливали более качественные, долговечные и красивые потолки. С его помощью хотим воспитать у участников отрасли правильное отношение к потолкам.

Такая идея возникла у нас, когда «Ванильное небо» выиграло международный чемпионат профессионального мастерства «Потолок-party 2016». Раньше мы никогда не принимали участия в этих соревнованиях. Но когда наша команда в условиях жесткой борьбы заняла первое место в общем зачете, то поняли, что многого добились за шесть лет и поэтому имеем право передавать свой опыт и знания другим.

На чемпионате выяснилось, что производств, подобных нашему, очень мало в России, даже в Москве и Санкт-Петербурге. И мы очень гордимся, что Вологда добилась таких высоких результатов в этом направлении.

— А вы не боитесь, что обучите себе конкурентов?

— Нет, не боимся. Рынок растущий, места на нем хватит всем. Наша цель — развивать профессионализм на вологодском рынке, повышать его прозрачность, цивилизованность, порядочность и благодаря этому сделать наш город еще более красивым. Вологда этого достойна.

Это закон мироздания: что ты отдаешь миру — то и получаешь. «Ванильное небо» хочет нести красоту. «Мы за красоту» — это наш внутренний слоган. Слово «красота» многогранно: это красота внешнего вида, дома, взаимоотношений, бизнес-процессов. Хотелось бы, чтобы коллеги разделяли наши взгляды, а вместе мы сделаем Вологду более красивой и гармоничной.

— И какими вы видите на этом будущем рынке себя?

— Мы хотим двигаться в сторону интересных и необычных решений, выполнения более сложных, крупных и нестандартных заказов. Планируем активнее использовать и внедрять

новые технологические разработки, в том числе собственного изготовления. Будем развиваться сами и помогать развиваться своим коллегам.

— Для рынка натяжных потолков характерна сезонность?

— Есть два основных периода, когда спрос снижается: май, когда люди заняты дачами, и конец августа — начало сентября, время подготовки к образовательному сезону и сбора урожая. А пик заказов приходится на декабрь: многие хотят новые потолки к новому году, и очередь на установку может достигать до двух недель.

— Существует ли в вашей отрасли такое понятие, как мода?

— Да, конечно. Она часто зависит от региона: чем он южнее, тем больше его жители любят яркие, цветные, лаковые потолки, а чем севернее, тем, наоборот, тона спокойнее. В Вологодской области клиентам больше нравится белый цвет. Я связываю это, во-первых, с тем, что в наших широ-

светодиодных лент, которые сегодня можно устанавливать так, как вам нравится, варьируя линии и рисунки. Широко распространяются многоуровневые потолки с различными вариантами подсветки. В результате получаются уникальные решения, совершенно преобразующие помещения. Сегодня есть даже потолки с разными запахами: ванили, кофе, цветов.

— Какие тренды прослеживаются сейчас?

— Наблюдается тенденция к простоте и экологичности, поэтому растет спрос на тканевые потолки. Они гармонично смотрятся с любимыми природными материалами — деревом, камнем, металлом — и очень хороши в отделке загородных домов.

Нарастает стремление делить помещения на различные зоны: сна, спорта, работы, отдыха с помощью разных уровней подсветки потолка.

Все больше людей стремится внедрять новые технологические решения: резные потолки, «парящие»

Натяжной потолок — как платье: он должен идеально подчеркивать достоинства и скрывать недостатки, поэтому его лучше заказывать у специалистов.

тах — недостаток солнца, а белый потолок делает квартиру светлее. Во-вторых, белый — это классика, а классика вечна.

Мода различается даже внутри нашей области. Например, жители Шексны — традиционалисты и коллективисты, они любят делать «как у соседей». В Вологде же заказы более индивидуалистичны, клиенты больше ориентируются на собственные предпочтения и вкусы.

— А мода в плане материалов, изображений, технологий?

— В последнее время стала популярна фотопечать, так как она позволяет сделать дизайн квартиры «под себя». Чего только не печатают! Ангелов, имитацию плафонов в 3D, пальмы, лес, солнечное небо в тропиках. Женщины очень любят цветы — к примеру, некоторое время назад был настоящий ажиотаж на орхидеи. В кухнях стало модно повторять на потолке рисунок «фартука» со стены или делать изображения апельсина, яблок, кофе.

Появилась мода на подсветку натяжного потолка с помощью

потолки, потолки «Double vision», которые без подсветки показывают один узор, а с подсветкой — другой. Приобретают популярность потолки с движущимися изображениями, когда за счет изменения подсветки создаются эффекты мерцания звезд, падающих комет, фаз луны.

— И Млечный путь можете сделать?

— Можем. И статичный, и движущийся. **Р**

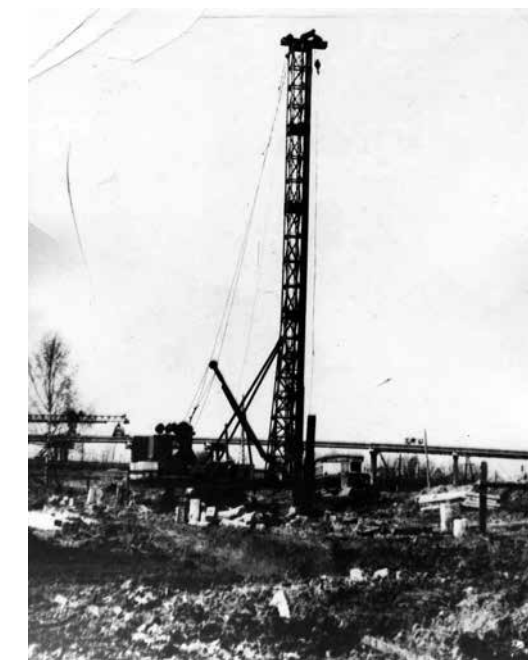


г. Вологда, ул. С. Преминаина, 1.
Дополнительные офисы:
Окружное шоссе, 18, ТЦ «Аксон»,
тел. 26-43-99;
п. Шексна, ул. Труда, 10,
ТЦ «Мегалит», тел. 2-39-00.

АО «ВОМЗ»: 45 ЛЕТ ПОСТУПАТЕЛЬНОГО ДВИЖЕНИЯ ВПЕРЕД

ТЕКСТ: ВИКТОРИЯ СМОЛЬНИКОВА. ФОТО ИЗ АРХИВА ПРЕДПРИЯТИЯ

Вологодский оптико-механический завод (ВОМЗ), один из ведущих производителей прицельной техники в составе инновационного Холдинга «Швабе», готовится к своему 45-летию. Юбилей на предприятии встречают новыми разработками, продолжающейся масштабной технической модернизацией и перспективными контрактами.



Становление ВОМЗ является неотъемлемой составляющей истории нашего старинного города. Создание Вологодского оптико-механического завода наряду с другими предприятиями машиностроительной отрасли существенным образом изменило вектор развития областного центра, судьбу многих его жителей.

В настоящее время, пожалуй, нет ни одного вологжанина, кто не слышал бы про ВОМЗ. Более 30% жителей города так или иначе связано с Вологодским оптико-механическим заводом. Кто-то является работником завода, у кого-то здесь работают родные или друзья. Одни вологжане в свое время посещали заводской детский сад, другие отправляют сегодня своих детей отдыхать в летний лагерь «Озерки», третьи занимаются в спортивном центре ВОМЗ.

История предприятия началась в 70-е годы прошлого столетия.

16 октября 1971 года министр оборонной промышленности СССР Сергей Зверев подписал приказ №328 «О начале производственной деятельности Вологодского оптико-механического завода». Этот день и принято считать днем рождения ВОМЗ.

Первым директором нового предприятия стал Александр Михайлович Мутовкин. Под его опытным руководством завод был возведен за считанные месяцы! Уже в июле 1972 года оптический цех ВОМЗ выпустил первую продукцию — 29 линз. Через год на приспособленных площадях создается первый сборочный цех, где было открыто производство комплектующих узлов к биноклям и буссолям.

К середине 80-х годов на заводе были накоплены колоссальный научно-технический потенциал и уникальный опыт создания наукоемких приборов и систем. Неудивительно, что предприятие начинает активно специализироваться

на выпуске различных оптических изделий для военного ведомства страны.

Под руководством нового директора — Владимира Александровича Ильина — на молодом предприятии началось активное внедрение передовых систем управления производством. Завод одним из первых в Вологде оснастил свои цеха станками с числовым программным управлением. Быстрыми темпами на ВОМЗ была создана и социальная сфера. Силами предприятия было построено несколько детсадов, общежитий, жилых многоквартирных домов, спорткомплекс, училище, а также организовано подсобное хозяйство.

Путь к развитию

В постперестроечные годы, с апреля 1994-го, Вологодский





оптико-механический завод стал работать в качестве открытого акционерного общества. В рамках конверсионного производства на предприятии был налажен выпуск различной продукции гражданского назначения. Постепенно новое направление деятельности стало приносить свои ощутимые результаты.

Поворотной вехой в истории предприятия стал 2000 год. Именно тогда завод возглавил Александр Иванович Коршунов. Вместе с командой единомышленников инициативный и грамотный руководитель достаточно быстро «вытащил» предприятие из пучины долгов и многочисленных задержек по зарплате. На заводе вновь началась техническая модернизация, что привело к повышению конкурентоспособности, а заодно и к новым заказам. Успешная реализация антикризисных мер нового руководства, развитие производственной кооперации с ОАО «ЛОМО», действенная помощь областных и городских властей — все это способствовало повышению стабильности



завода, улучшению его финансовых и производственных показателей.

Контракт 2001—2003 годов с Индией укрепил позиции предприятия, прежде всего — на российском рынке. Большой вклад в развитие предприятия в те годы внес ФГУП «Рособоронэкспорт». Благодаря его поддержке ВОМЗ стал принимать

В числе ярких достижений АО «ВОМЗ» – первый российский аппарат для сварки оптоволоконка, тепловизионные камеры нового поколения, высокоточный и удобный панкратический оптический прицел для загонной охоты премиум-класса, который не имеет аналогов в России.

активное участие в международных выставках вооружения и военной техники, получать новые заказы от различных иностранных партнеров.

Большую пользу заводу принесла и международная кооперация. С 2006 года предприятие стало активно сотрудничать с французской фирмой «Талес» и белорусским ОАО «Пеленг» по выпуску тепловизионных прицелов для бронетанковой техники.

В 2009 году АО «ВОМЗ» вошло в состав Холдинга «Оптические системы и технологии» — ныне АО «Швабе». В рамках Холдинга завод получил новый импульс для развития. В 2010 году

предприятие стало Центром механообработки «Швабе». В результате на заводе была запущена масштабная модернизация механического производства. Цеха ВОМЗ стали оснащать современным высокопроизводительным оборудованием, способным с высокой точностью изготавливать детали из различ-

ных материалов любого уровня сложности.

В настоящее время предприятие создает механические детали для 32 крупных предприятий, таких, как Уральский оптико-механический завод (Екатеринбург), Лыткаринский завод оптического стекла (Лыткарино), научно-исследовательский институт «Полус» (Москва) и другие.

Итоги и перспективы

За более чем четыре десятилетия на ВОМЗ было сформировано многопрофильное производство высокотехнологичной продукции, которая в настоящее время широко востребована в России и экспортируется в 21 страну мира: Италию, Германию, Австралию, Индию, Швецию, Кипр, Белоруссию и другие.

«Стать лучшим в своей области заводу удалось за счет эффективной производственной, маркетинговой и кадровой политики. На предприятии постоянно проводится



техническая модернизация, в частности, внедряется разнообразная робототехника, расширяется география международных поставок. Мы ежегодно создаем более 10 образцов новых изделий, совершенствуем технические характеристики уже выпускаемой продукции», — отметил генеральный директор АО «ВОМЗ» Василий Морозов.

В настоящее время на предприятии внедрена система менеджмента качества в соответствии с требованиями международного стандарта EN ISO 9001:2008 и национального стандарта ГОСТ ISO 9001-2011.

Сегодня АО «ВОМЗ» успешно реализует проекты по роботизации, созданию гибких производственных систем и совершенствованию инженерного обеспечения предприятия. Значительные средства вкладываются и в выполнение НИОКР, так как в условиях существующей экономической конкуренции выигрывают те компании, стратегия роста

которых базируется на ускоренном внедрении инноваций.

В числе ярких достижений АО «ВОМЗ» — первый российский аппарат для сварки оптоволоконка, тепловизионные камеры нового поколения, высокоточный и удобный панкратический оптический прицел для загонной охоты премиум-класса, который не имеет аналогов в России.

В настоящее время приоритетным направлением в политике руководства является развитие кадрового потенциала и социальной сферы. Сегодня на заводе создано более двух тысяч рабочих мест. Высокий уровень квалификации сотрудников подтверждается производственными показателями: выработка на одного работающего за 2015 год составила более 3,5 млн рублей.

ВОМЗ в полной мере следует

традициям социально ориентированного бизнеса. На протяжении многих лет на заводе успешно реализуется ряд социальных программ, таких, как «Жилье», «Здоровье», «Работа», «Культура и спорт», «Детство», «Работа с молодежью». Создавая комфортные условия для труда и отдыха, предприятие мотивирует сотрудников на новые достижения.

Заслуги коллектива завода в отрасли и его продукция многократно отмечались различными наградами: дипломами федерального конкурса «Национальный знак качества», национальной премии «Золотая идея», Всероссийского конкурса «100 лучших товаров России», ежегодного областного конкурса субъектов предпринимательства «Серебряный Меркурий», регионального конкурса «Лучший товар года» по Северо-Западному федеральному округу. Кроме того, за значительный вклад в производственную деятельность и высокий профессионализм специалисты завода не раз были удостоены почетных грамот Министерства промышленности и торговли РФ и почетного знака «Отличник качества».

Останавливаться на достигнутых результатах коллектив завода, конечно же, не намерен. И все предпосылки для этого есть. На сегодняшний день предприятие располагает всем необходимым инновационным, производственным и кадровым потенциалом для того, чтобы успешно реализовывать запланированную стратегию роста! **P**



«АРЦЕЛЛА ВИТА»

БИОТЕХНОЛОГИИ В ВОЛОГОДСКОЙ ОБЛАСТИ

ТЕКСТ: ДМИТРИЙ СОКОЛОВ. ФОТО: ООО «АРЦЕЛЛА ВИТА»

В Вологодской области появился инновационный бизнес, основанный на биотехнологиях. «Арцелла Вита» производит «живую» косметику, разработанную на основе водоросли спирулина. Сейчас компания активно осваивает косметический рынок региона, на очереди — внедрение биотехнологий в животноводство, медицину и пищевое производство. О специфике выпускаемой продукции журналу «Бизнес и Власть» рассказала владелица бренда «Арцелла Вита» Галина ТОКАРЕВА.

— Галина Николаевна, у вас довольно необычный для нашей области и при этом перспективный бизнес. Расскажите о нем подробнее.

— На протяжении двух лет наша организация проводила эксперименты по выращиванию микроводорослей спирулина в промышленных масштабах и искусственных условиях. Для этого мы построили лабораторию, сформировали штат опытных химиков-биологов, разработали специальное оборудование для культивирования — фотобиореакторы.

В результате продолжительной работы нам удалось добиться стабильного роста и качества выращиваемого сырья. На базе микроводорослей мы создали рецептуру косметических средств — «живой» косметики, провели клинические испытания, по результатам которых прошли сертификацию под торговой маркой «Арцелла Вита».

— Мы знаем, что ваша продукция уже пользуется спросом в Вологде.

— Да, так и есть. Нами заключены договоры поставок с ведущими салонами города Вологды: Центром красоты «Вальс», Центром эстетической медицины Ирины Домбровской, Салоном красоты «Лянеж», Салоном тайского массажа Thai Sun», Салоном красоты «Соланж», Эстетик-клубом «Парнас» и другими организациями. Спрос на продукцию стабильно растёт.

— А в чем заключается ее уникальность?

— Спирулина — супермикроводоросль! Это единственный



организм на земле, существующий сотни миллионов лет благодаря своему биохимическому составу. Спирулина содержит до 70% высококачественного белка, представленного всеми незаменимыми аминокислотами, а также комплекс витаминов (группы А, В, С, D, Е) и большое количество макро- и микроэлементов,

таких, как железо, кальций, медь, цинк, фосфор и другие. В ее составе — полиненасыщенные жирные кислоты и уникальный фикоцианин, который даже борется с раковыми клетками. В связи с этим спирулина является поливитаминным продуктом, обладающим антиоксидантными, иммуномоделирующими,

Спирулина — поливитаминный продукт, обладающий антиоксидантными, иммуномоделирующими и антистрессовыми свойствами.



Ольга ЛЕБЕДИНОВА, основатель международного проекта «Fashion Days», режиссер-постановщик конкурсов красоты «Miss USSR/UK» и «Miss Russian Miami», организатор и партнер Недели моды «Roma fashion week», соучредитель Череповецкого женского клуба:

— Натуральная косметика сегодня пользуется большим и устойчивым спросом у женщин в Европе, потому что она эффективна и дает сильный омолаживающий эффект. Говорю это с полной ответственностью как человек, длительное время живущий в европейских странах и профессионально занимающийся бьюти-индустрией.

К сожалению, в нашей стране подобные косметические продукты пока что редкость, хотя удивительные свойства спирулины известны давно во всем мире. И я очень рада, что именно в Вологде появилась натуральная косметика европейского качества, что именно здесь зарождается новый и очень перспективный тренд отечественной индустрии красоты.

Теперь косметика на основе спирулины стала доступной для меня, даже когда я приезжаю домой из зарубежных поездок. Считаю, что это практически идеальное косметическое средство для лица. Причем и у моего косметолога, и у моих подруг такое же мнение.

антистрессовыми и антиканцерогенными действиями.

Уникальна и наша технология производства. Фотобиореакторы, в которых «Арцелла Вита» выращивает микроводоросль, изобретены непосредственно нами для того, чтобы обеспечить оптимальные условия роста спирулины в нашей климатической зоне. Спирулина представлена на рынке в основном в виде сухого либо замороженного вещества, мы же благодаря особой технологии обработки сохраняем микроводоросли живыми в течение целого месяца. Таким образом, потребитель получает максимально натуральный продукт.

— Ваша продукция выпускается под брендом «Арцелла Вита». Откуда такое название?

— «Арцелла Вита» переводится как «шкатулка жизни». Это название отражает концепцию бренда. Мы сохраняем энергию жизни спирулины в наших живых продуктах для здоровья и красоты наших потребителей. Цвета бренда — золотой и глубокий зеленый. «Раскрой тайну зеленого золота», — говорим мы, чтобы каждый мог обладать подарком природы.

— Вы успешно осваиваете косметический рынок Вологодской области. А каковы ваши дальнейшие планы?

— Задачи на краткосрочную перспективу — расширение географии сбыта. Мы планируем выйти на косметические рынки Ярославля, Москвы и Санкт-Петербурга. Сейчас ведется поиск партнеров в регионах, планируется участие в профильных выставках и рекламных мероприятиях. Кроме того, «Арцелла Вита» разрабатывает рецептуру новых косметических средств с учетом спроса и потребностей отрасли.

Нами планируется расширение производства, в связи с чем возникает возможность трудоустройства для выпускников высших учебных заведений области по биотехнологическому профилю.



Ирина ДОМБРОВСКАЯ, дерматолог и косметолог с 25-летним стажем, главный врач «Центра эстетической медицины Ирины Домбровской»:

— Мировая индустрия красоты стремительно развивается, и одно из актуальных направлений на рынке косметических средств — это натуральная косметика. Водоросли всегда были востребованы как сырье для продукции, решающей комплексные задачи оздоровления кожи. Спирулина используется в рецептурах производства косметических средств ведущих брендов, но в виде сухого вещества. А уникальная технология производства «живой» косметики «Арцелла Вита» дает нам возможность получить весь комплекс питания кожи без химических добавок.

Наш Центр по достоинству оценил предложение о сотрудничестве со стороны «Арцелла Вита» и включил спирулиновые уходы в перечень предлагаемых услуг. Мы очень рады, что в Вологодской области появилось собственное производство спирулины — актуальное и перспективное направление бизнеса.

Говоря о планах развития, можно выделить несколько направлений применения спирулины: в питании, медицине и животноводстве. С учетом наличия работающей технологии производства микроводорослевого сырья мы видим огромные перспективы его использования в этих отраслях.

— Направления перспективные и потенциально прибыльные, но их разработка требует серьезных капиталовложений. Как вы будете решать вопрос с инвестициями?

— На данный момент основной наш партнер — Управляющая компания «Прогресс», которая более 10 лет успешно развивается на рынке области. Планируем обратиться за поддержкой к областным властям, рассматриваем предложения по сотрудничеству с другими компаниями.

Мы верим в успех наших начинаний, ведь организация такого производства неминуемо связана с созданием дополнительных рабочих мест, увеличением налоговых поступлений в бюджет и в целом благотворно повлияет на деловой имидж Вологодчины. **Р**



«Арцелла Вита»
Телефон 8-921-120-57-27
E-mail: ARCELLAVITA.GT@mail.ru

«ЗАБОТА»: СОЦИАЛЬНАЯ ПОДДЕРЖКА И ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ВЫГОДА

ТЕКСТ: АЛЕКСАНДР МАЛЬЦЕВ. ФОТО ИЗ АРХИВА АДМИНИСТРАЦИИ ГОРОДА ВОЛОГДЫ

В августе стало известно о том, что к вологодскому городскому проекту «Забота» присоединились Белозерский, Бабаевский, Кирилловский, Кадуйский и Устюженский районы. Соответствующее соглашение подписали главы муниципальных образований. Мы вспомнили, с чего начинался этот проект, который совместил поддержку социально незащищенных слоев населения и маркетинговую технологию, призванную подстегнуть потребительский спрос.

Сегодня муниципалитеты сталкиваются с изменениями во всех сферах жизни, которые неизбежны в новых экономических условиях. Ухудшает их положение и сложившийся характер межбюджетных отношений. Например, в Вологде за последние два года в пользу регионального бюджета существенно сократился норматив отчислений основного источника доходного городского бюджета — НДФЛ. Ему остается только 17% от сбора этого налога. По мнению городских властей, этого недостаточно, чтобы территория динамично развивалась.

При этом в отношении их никто не отменял существующих социальных обязательств. Вот и назрела необходимость поиска новых решений, формирования принципиально иных

подходов деятельности в социально-экономической сфере.

Первой задачей городской администрации во главе с Евгением Шулеповым стала необходимость изменить сам характер взаимоотношений власти, бизнеса и горожан, сделать их не только партнерскими, взаимовыгодными, но и социально ответственными. Как сделать так, чтобы предприниматели получали то, ради чего работают, — прибыль, власть — социальную стабильность и экономии средств бюджета, а обычные жители — удовлетворение потребностей без потери качества жизни? Ответ на этот вопрос был найден в карте «Забота».

Пилотный проект стартовал в Вологде в 2009 году. В стране складывалась экономическая ситуация,

похожая на нынешнюю. Стагнация во всех отраслях привела к тому, что муниципалитеты оптимизировали расходы и верстали бюджеты из минимальных затрат на развитие, бизнес испытывал нехватку оборотных средств, а население — тревогу за будущее.

Первым шагом стала организация ярмарок, где можно было приобрести продукты, одежду и товары первой необходимости без торговой наценки напрямую от производителей. Специалисты городского департамента экономического развития наладили торговые связи с товаропроизводителями из Белоруссии, предприятия и фермерские хозяйства из районов области также получили торговые места в центре областной столицы. Сегодня такие ярмарки продолжают

работать не только как необходимый механизм поддержки населения, но и как неотъемлемый элемент образа старинной Вологды.

Вторым шагом стал диалог городской администрации с ритейлерами, которые работают на территории города. Они представляют собой важную составляющую его экономики: дают рабочие места, платят налоги, открывают магазины в шаговой доступности и могут позволить себе снижать цены на востребованные товары. Так родилась идея выпуска специальных дисконтных карт.

В первые дни работы проекта было выпущено 70 тыс. карт «Забота». Правда, изначально всего три предприятия откликнулось на просьбу городской власти объединиться, чтобы поддержать и вологжан, и экономику областной столицы. «Я собрал у себя в кабинете за одним столом директора одной из городских сетей супермаркетов, директора муниципального пассажирского автотранспортного предприятия и представителей аптечной сети. Говорю: надо стариков наших, чем можем, поддержать. Решили определить 20 основных продуктов питания, на которые будет 10%-ная скидка. Тогда же решили, что нужно сделать специальные ценники — оранжевые, чтобы они сразу бросались в глаза. С остальными тоже договорились», — вспоминает Евгений Шулепов.

Но тогда в проект «Забота» вологодские сетевики шли неохотно: он предусматривал не разовую акцию по распродаже продуктов, а постоянную работу с покупателем, обязывая предоставлять скидку на набор социально необходимых товаров и услуг: хлеб, молоко, крупы, предметы гигиены... Определенного стандарта не существовало, поэтому предприятия сами назначали размер скидок на каждый продукт.

Администрация города, в свою очередь, широко информировала жителей, что в Вологде появился проект, направленный на экономию их средств. Карта «Забота» раздавалась ветеранам и льготникам совершенно бесплатно. У каждого магазина были размещены большие информационные плакаты, указывавшие на то, что здесь можно получить скидку. И люди пошли именно в эти магазины, таким образом существенно увеличив товарооборот магазинов — участников проекта.



Уже через несколько лет число последних выросло до десяти. К продуктовым сетям добавились магазины строительных материалов, парикмахерские, автотранспортные предприятия. К середине 2010 года с «Заботой» сотрудничали уже 22 организации — это 86 точек по всему городу. В 2015 году число партнеров городского проекта выросло в десять раз и составило 230 предприятий, предоставляющих покупателям скидки от 5 до 50%. За пять лет держатели карт сэкономили в общей сложности более 197 млн руб.

В 2016 году была проведена ревизия партнеров проекта, и было решено, что бизнес, который предоставлял скидки менее 10%, нужно исключить из него. Сейчас в проекте более 150 предприятий.

Однако «Забота» предполагает развитие не только экономической, но и социальной сферы. Так, в октябре 2011 года в Вологде был открыт культурно-досуговый центр с одноименным названием «Забота». Главной его задачей стала организация свободного времени пенсионеров и ветеранов.

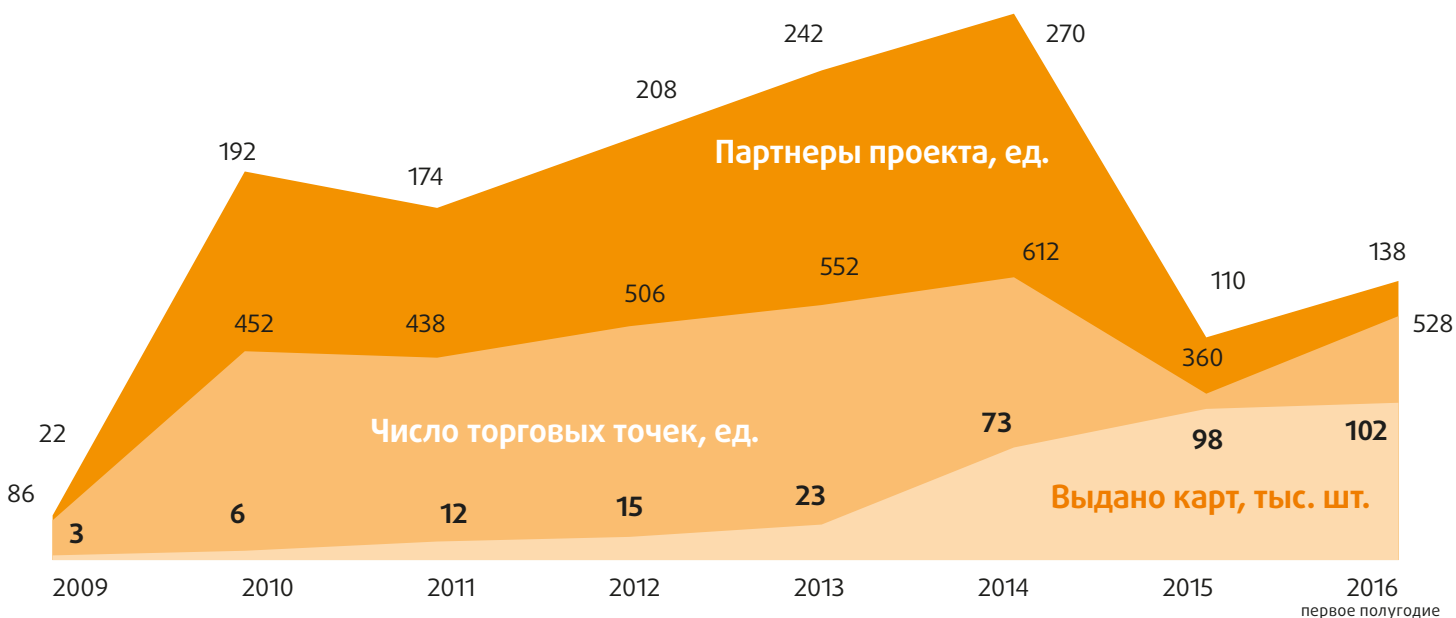
Сначала на базе Центра работало не больше 20 кружков по интересам, однако популярность «Заботы» росла гораздо быстрее, чем ожидали. В первые же полтора года «Забота» приняла 60 тысяч посетителей. В 2012 году было открыто уже 34 бесплатных класса, а в начале 2014 года — 60. Вологжане занимаются танцами, поют, пишут стихи и картины, издают книги, изучают

иностраные языки, занимаются гимнастикой и настоящим спортом.

«Забота» — это уникальный для России проект, — говорит Евгений Шулепов. — Сегодня он стал неотъемлемой частью города Вологды. Ни один ветеран и пенсионер не должен чувствовать себя забытым, а должен знать, что он нужен нашему городскому обществу и России в целом».

Опыт Вологды высоко оценили участники VI Всероссийского конкурса муниципальных образований, где было присвоено звание «Лучший социальный проект». По мнению ведущих ученых страны, метод поддержки населения и бизнеса, который активно продвигает муниципальная власть в Вологде, не мешало бы перенять Москве и Санкт-Петербургу. «Когда люди с охотой идут в Центр, где о тебе проявят заботу, где, главное, ты можешь выразиться и проявить себя независимо от своего возраста, от того, сколько тебе лет, — это действительно уникальный пример того, что сегодня должно быть распространено в других уголках России», — сообщил директор Института социологии РАН, академик Михаил Горшков во время визита в Центр «Забота».

Сейчас проект «Забота» вышел за пределы города Вологды. Он реализуется в большей части региона. На сегодняшний день к нему присоединилось двадцать муниципальных образований области, заключившее соглашение о сотрудничестве с администрацией Вологды. **55**





ДОРОГА К ДОМУ

ТЕКСТ: АЛЕКСАНДР ИЛЬЧИЧЕВ. ФОТО: ПРЕСС-СЛУЖБА ПРАВИТЕЛЬСТВА ВОЛОГОДСКОЙ ОБЛАСТИ

Что происходит в сфере ЖКХ? Как идет переселение людей из ветхого и аварийного жилья? Какие проблемы возникают в сфере капитального ремонта? На эти и другие вопросы ответил во время традиционного пресс-завтрака заместитель губернатора Виталий ТУШИНОВ. Он курирует вопросы строительства, жилищно-коммунального хозяйства, энергетики, дорожного хозяйства, транспортного комплекса, жилищных отношений, архитектуры и градостроительства.

К слову, в прошлом году Виталий Тушинов уже рассказывал журналистам о поднимаемых ныне вопросах. Но прошло время, ситуация поменялась, а с ней возникли новые проблемы и задачи, которые в пяти темах и попытался емко раскрыть заместитель губернатора.

Туристический кластер

Великий Устюг стал известен всей стране благодаря легенде о рождении в этих краях Деда Мороза. С подачи прежнего губернатора был дан толчок экономическому развитию удаленной от областного центра территории:

бюджетных денег туда вложено немало, да и от гостей, можно сказать, отбоя нет. Но осталась нерешенной ключевая проблема — транспортное сообщение.

Добираться до родины доброго волшебника — путь неблизкий, а разбитая дорога,



полуразрушенный мост не только омрачают путешественникам настроение, но и представляют реальную угрозу безопасности людей. На воздушное сообщение тоже рассчитывать не стоит: на местном аэродроме короткая взлетная полоса, в связи с чем он пока может принимать лишь самолеты малой вместимости типа Як-40 (а отнюдь не авиалайнеры, которые бы в большей степени устроили туристические компании).

Хорошо еще, что имеется железнодорожное сообщение. Но этой транспортной коммуникации особенно в новогодние праздники туристам не хватает. Пока проблему пытаются решить за счет мультимодальных перевозок — когда к поезду до Вологды подают автобус (это входит в стоимость билета) и доставляют в Великий Устюг...

Не так давно председателем Российского правительства была озвучена информация о выделении дополнительных средств из федерального бюджета на реконструкцию дороги в сторону Устюга.

«Дорога регионального значения на Тотьму и Великий Устюг находится в плохом состоянии, а потому является приоритетным направлением, в связи с чем 300 млн рублей из федерального транша было выделено именно на это направление», — пояснил заместитель губернатора и добавил, что без реконструкции ключевого моста эти деньги были бы не совсем правильно освоены.

Мост и прежде требовал капитального ремонта, а теперь ситуацию усугубил сильный паводок. Предстоит ремонт девяти опор, при этом вестись он будет поэтапно, без закрытия транспортного сообщения. Стоимость работ оценивается в 40 млн руб. По заверению Виталия Тушинова, до 20 ноября этот объект транспортной

инфраструктуры должен быть в полной готовности.

Что же касается воздушного сообщения, то проект реконструкции взлетной полосы не так давно был включен в федеральную программу. Это большой плюс, поскольку довольно долго привлечь средства федерального бюджета не удавалось. На днях проект прошел государственную экспертизу федерального уровня. Для ускорения процесса данный проект пришлось разбить на два этапа. Первый этап включает в себя реконструкцию взлетно-посадочной полосы. Второй — строительство обслуживания аэродрома: от заправочного комплекса до объектов обслуживания пассажиров.

Капитальный ремонт

Проблему качества ремонтов многоквартирных домов и факторов, сдерживающих объем работ, поднимали представители практически всех российских регионов на недавнем совещании в Минстрое РФ. По мнению Тушинова, наиболее актуальным вопросом по сей день является излишне сложный, забюрократизированный механизм, действующий на подготовительном этапе капитального ремонта.

«Мы столкнулись с тем, что попали по не зависящим от нас причинам в ситуацию, которая надолго затягивает процесс ремонтов. Как известно, для проведения капитального ремонта вначале следует провести массу процедур: организовать собрание собственников жилья, провести конкурс по выбору подрядной организации. Здесь основная проблема связана с тем, что собственники наших домов все делают очень медленно. И все это уходит в летний период, когда люди в отпусках. Мы вынуждены решать вопросы форсированными темпами, — посоветовал заместитель губернатора и привел следующий характерный пример, связанный с бессмысленной тратой времени. — Вначале жители иных домов подают заявку на капитальный ремонт, но когда узнают цену вопроса, то отказываются от его проведения. Вот и получается, что Фонд капитального ремонта, готовивший смету и прочую техническую документацию, органы местного самоуправления, тратившие время на организацию общих

собраний собственников жилья, тратили время впустую». Виталий Тушинов считает, что можно упростить сценарий проведения капитальных ремонтов в многоквартирных домах: для подрядчика следует лишь нормативно обозначить минимальные и максимальные пределы стоимости той или иной работы, чтобы собственники, принимая решение о проведении капитального ремонта в своем доме, имели более четкое представление о цене вопроса.

Для того чтобы наиболее эффективно использовать средства, предназначенные для проведения капремонтов в летний и осенний периоды, приоритет был отдан двум направлениям, касающимся ремонта крыш и замены систем теплоснабжения и водоснабжения. «Недопустим разрыв работ, когда в первый год подрядчики ремонтируют систему теплоснабжения, а во второй — систему водоснабжения. Эти работы должны носить комплексный характер», — считает заместитель губернатора.



Теплоснабжение и долги

В последнее время в областном центре сложилась критическая ситуация в сфере теплоснабжения. Не так давно по причине долговых проблем между газовиками и ТГК-2 треть города на несколько дней осталась без горячей воды. Причем генерирующая компания, в чьей собственности находится Вологодская ТЭЦ, винит в возникновении «коммунального коллапса» муниципального посредника — «Вологдагортеплосеть» — и не спешит рассчитываться с ТГК-2 за поставленную тепловую энергию несмотря на заверения о скором решении долгового вопроса.

«Ситуацию мы видим немножко сверху, а потому можем претендовать на объективность, опора которой — некоторые статистические данные в отношении долга между участниками процесса», — говорит

Виталий Тушинов. По его словам, задолженность ТГК-2 перед газовиками составляет порядка 80 млн руб. Долг ВГТС перед ТГК-2—150 млн руб. В то же время задолженность населения перед ВГТС — около 850 млн руб. Именно последний кассовый разрыв и является причиной конфликта. «Пока мы не наведем порядок с платежами населения, нельзя исключать возникновения проблемы с перебоями горячей воды. Конечно, можно говорить о том, что мы этого не допустим, но есть постановления Правительства, которое четко регламентирует порядок ограничений, и в случае просрочки двух платежных периодов газовой имеют такое право ввести», — подчеркнул заместитель губернатора.

По мнению Виталия Тушинова, частично решить проблему задержки платежей можно путем создания регионального расчетного центра (РРЦ). К слову, в нынешнем июле такой РРЦ был зарегистрирован. Ошибочно было бы думать, что новообразование — очередная надстройка, где будут аккумулироваться и перераспределяться коммунальные платежи, как это практикуют управляющие компании. Смысл работы этой структуры иной: РРЦ через единый расчетный счет получает деньги от населения за услуги ЖКХ, а потом в режиме онлайн незамедлительно их перенаправляет коммунальным организациям за оказанные услуги.

Тушинов подчеркнул при этом, что расчетный центр должен быть исключительно регионального уровня: это необходимо для обеспечения прозрачности организации и интеграции муниципальных информационных потоков в едином формате. Пока заключено соглашение с дочерней структурой Сбербанка, однако, по заверению Виталия Тушинова, любой банк может присоединиться к этому процессу.

Ветхое и аварийное жилье

О том, что Вологодская область находится в аутсайдах по реализации федеральной программы по переселению граждан из ветхого и аварийного жилья, общественности хорошо известно. Губернатор Олег Кувшинников считает, что ускорение реализации программы придаст приобретение готовых квартир на первичном и вторичном рынках.



Именно об этом варианте расселения еще год назад поведал журналистам Виталий Тушинов. Правда, имеет один немаловажный нюанс — дельта в стоимости квадратного метра по федеральному стандарту и рыночной цене. Немаловажна также разница в площадях. Напомним, норматив предполагает, что на одного человека в среднем должно приходиться 28 квадратных метров. Между тем многие переселенцы прежде жили на площади в два раза меньшей, а потому образовавшуюся разницу необходимо каким-то образом компенсировать. По словам Виталия Тушинова, пока что эту разницу восполняют муниципальные бюджеты.

А вот стоимость квадратного метра свести до уровня федерального стандарта в этом году стало легче. В период стагнации строительного рынка застройщики предпочитают сбывать квартиры с невысокой для себя прибылью, лишь бы не нести дополнительных расходов по содержанию жилого дома, не говоря уже о проблеме возврата банковских кредитов. По словам Виталия Тушинова, в 2016 году в рамках реализации федеральной программы было приобретено более 200 готовых квартир. Из них 137 уже выделено переселенцам. «Сегодня в областном правительстве рассматривается вопрос об оптовом приобретении квартир на вторичном рынке, поскольку на одну квартиру конкурс проводить нецелесообразно. Надо найти организацию, которая все эти квартиры подберет», — пояснил заместитель губернатора.

Строительный контроль

При реализации упомянутой выше федеральной программы были построены новые дома, но вскоре выяснилась одна любопытная деталь: недоделок в тех домах столько, что переселенцы порой отказываются туда переезжать. Разве нельзя за бюджетные деньги

строить качественное жилье? Этот вопрос был также адресован Виталию Тушинову.

«Дело в том, что при строительстве домов интересуется бизнес перед властью защищает закон. Однако в том случае, если государство в лице муниципальных образований берет на себя роль заказчика, то оно вообще никак не защищено», — рассуждает заместитель губернатора.

И это действительно так. Например, при долевом строительстве в качестве технического надзора частный заказчик нанимает, как правило, аффилированную организацию, которая зорко следит за порядком, за каждым этапом строительства объекта. В том случае, если в роли заказчика выступает государственная структура, то технадзор она обязана подобрать по конкурсу, а там непонятно, какого уровня будут специалисты. Немало подобных историй о халтурщиках и ротозействе чиновников можно было услышать в Вологодской области. Но, похоже, этим историям пришел конец: региональной власти удалось поменять механизм контроля.

«Не так давно у нас появилась очень нужная организация — Служба единого заказчика, которая будет контролировать качество строительства всех домов, строящихся в рамках программы по расселению из ветхого и аварийного жилья», — сказал заместитель губернатора. При этом Виталий Тушинов выразил надежду на то, что благодаря вологодской инициативе такие контролирующие организации в скором времени появятся повсеместно в субъектах РФ. **BB**



ГРАНТ В ПОМОЩЬ

ТЕКСТ: ВИКТОРИЯ МОРОЗОВА. ФОТО ИЗ АРХИВА ОБЩЕСТВЕННОЙ ПАЛАТЫ ВОЛОГОДСКОЙ ОБЛАСТИ

На территории области зарегистрировано более 1900 некоммерческих организаций (НКО). Правда, на деле работает в полную силу меньше половины из них. Причинами этого могут стать как снижение «запала» общественников, так и «подводные камни», с которыми они сталкиваются, начав реализовывать задуманное. Одним из важнейших факторов, тормозящих работу общественных организаций, является недостаточное финансирование проектов.

Чаще всего НКО не хватает собственных средств для осуществления своей деятельности, и тогда им приходится искать дополнительные источники дохода. Частично эту проблему может решить грантовая поддержка.

«Ежегодно несколько десятков проектов социально ориентированных НКО получает субсидии. Средства на эти нужды предоставляются как из регионального, так и из федерального бюджета. Примечательно, что несмотря на непростую экономическую ситуацию в стране общая сумма субсидий по этому направлению не снижается», — подчеркивает заместитель председателя Общественной палаты Вологодской области Олег Молодов.

Для получения гранта представителям социально ориентированной общественной организации нужно подать заявку на субсидию в областной департамент внутренней политики. Пакет документов должен содержать заявление, информацию об организации, подробное описание проекта и механизма его реализации, календарный план работы, а также смету для его воплощения в жизнь. «На первом этапе документы конкурсантов рассматривают специалисты департамента. Они проверяют полноту представленных материалов и правильность их заполнения, выявляют наличие задолженности по налогам, — поясняет Олег Молодов. — Перечень общественных организаций, допущенных к конкурсу, а также их проекты передаются специальной комиссии, в состав которой входят государственные служащие и общественные эксперты. Они оценивают содержание и значимость социальных проектов по нескольким критериям. В обобщенном виде получается «средний балл», позволяющий выявить победителей конкурса на получение субсидий, список которых утверждается на итоговом

заседании комиссии». Так, например, в 2015 году со стороны правительства области были выделены гранты для 93 проектов НКО на общую сумму 24,7 млн руб.

Региональные субсидии, разумеется, — не единственный способ для общественных организаций получить поддержку извне. Существует немало количество конкурсов, которые проводят федеральные грантовые операторы. Средства в эти фонды выделяются лично главой государства. Процедура подачи документов здесь схожа с региональными конкурсами, правда,



Общественная палата выступает организующим центром, где общественные организации могут получить информацию о том, как привлечь средства для реализации собственных проектов.

заявку организации заполняют через портал грантов — grants.oprf.ru — либо сайты операторов. Так, одним из наиболее известных вологодских проектов, получивших поддержку на федеральном уровне, стал форум «Деревня — душа России». В этом году проект получил грант от фонда «Перспектива».

Повысить эффективность деятельности НКО может социальное предпринимательство. Пока это направление развивается не так активно, как хотелось бы. Возможно, дело здесь в недостаточном информировании граждан. «Проблема состоит в низкой

общественной активности жителей региона. Помимо этого, средства массовой информации редко освещают деятельность социально ориентированных НКО, — считает Олег Молодов. — Сейчас Общественная палата старается решить эти вопросы. Мы выступаем организующим центром, где заинтересованные люди получают информацию о том, как привлечь средства для реализации своих проектов». Недавно в Москве начал работу Университет Общественной палаты РФ. Члены региональной Общественной палаты планируют перенять опыт столичных коллег. **BB**

ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ОПТИМИЗМ

ТЕКСТ: ДМИТРИЙ СОКОЛОВ. ФОТО ИЗ АРХИВА ПРЕСС-СЛУЖБЫ
ПРАВИТЕЛЬСТВА ВОЛОГОДСКОЙ ОБЛАСТИ

Экономика Вологодчины окончательно избавится от своей моноструктурности через 10 лет, для этого есть все предпосылки. Такое оптимистичное заявление сделал на своем августовском пресс-завтраке заместитель губернатора Алексей КОЖЕВНИКОВ.

В чем сила?

Свое общение с журналистами Алексей Кожевников начал с перечисления тех конкурентных преимуществ Вологодской области, которые способны привлечь в наш регион инвесторов. Первое из них — наличие у нас развитой промышленности и высокий уровень промышленного производства. Благодаря этому перед потенциальным инвестором открываются довольно широкие перспективы бизнес-кооперации, которая может принимать самые разные формы. Если промышленники Вологодчины — металлурги, химики, лесники, машиностроители, пищевики и другие — станут постоянными контрагентами пришедшего в область инвестора, это может быстро и весьма существенно повысить эффективность реализуемого им проекта.

Большую значимость имеет и логистическая составляющая. Наш регион — один из крупнейших транзитеров нефти и газа в Российской Федерации, что потенциально позволяет реализовывать в нем большие инвестиционные решения. Например, именно этой особенностью Вологодчины успешно пользуются череповецкие химики, поскольку химическая промышленность очень сильно завязана на газотранспортную систему.

Из других транспортных преимуществ можно назвать наличие на территории области ключевого участка Волго-Балтийской водной системы, что позволяет задействовать при реализации инвестиционных проектов водный транспорт (кстати, на днях его развитием по всей стране активно озаботилось Правительство России, и это дает некоторые надежды на возможную модернизацию Волго-Балта

в ближайшие годы). Вологодчина также располагает неплохой сетью федеральных автомобильных дорог и двумя крупными железнодорожными узлами.

Развивая свою логистику, мы можем довольно удачно вписаться в товарные потоки между западными, восточными, центральными, южными и северными регионами России, а если государство сможет реализовать свои масштабные транспортные проекты вроде Северного морского и Нового шелкового путей, то (правда, в гораздо более отдаленной перспективе) и в международные потоки.

Алексей Кожевников:

«Мы одними из первых в стране и первыми в СЗФО стали внедрять стандарты и лучшие инструменты «Агентства стратегических инициатив».

Плюсом региона является его близость к крупнейшим потребительским рынкам страны — Москве и Санкт-Петербургу. Благодаря этому производство, открытое на Вологодчине, имеет шансы приобрести себе широкую платежеспособную клиентуру, которой можно будет регулярно сбывать большие объемы продукции.

— Важен для региона и кадровый ресурс: по целому ряду направлений у нас ведется очень неплохая подготовка кадров, — дополнительно отметил заместитель губернатора. — Есть и другие сильные стороны, например,

природные ресурсы: лес, торф, глина и так далее. Все эти сильные стороны Вологодской области позволяют инвесторам экономить на издержках и зарабатывать прибыль.

Впрочем, есть у нас и свои слабые стороны — к примеру, низкая плотность населения или переток профессиональных кадров в Москву и Питер. Однако самый главный изъян — сохраняющаяся зависимость областной экономики от результатов работы «Северстали». В результате, когда у металлургов возникают проблемы, трудности сразу же начинают испытывать смежные с ними отрасли, а затем и вообще практи-

чески все хозяйствующие субъекты Вологодчины.

Диверсификация — здесь и сейчас

Окончательно избавиться от моноструктурности и обеспечить ей дополнительные точки опоры удастся лет через 10—15. Именно за это время, считает Алексей Кожевников, смогут развиваться до приемлемых объемов остальные промышленные отрасли нашей области. Такое развитие уже идет, но оно постепенное: каждый



год неметаллургические отрасли отнимают у «Северстали» несколько процентов от ее доли в региональном производстве. Лидируют в этом деле химики: в последнее время «ФосАгро» демонстрирует рекордные показатели выпуска продукции, выручки и прибыли. За ними с существенным отрывом идут лесники, машиностроители, пищевики и сельхозпроизводители. Таким образом, областная экономика диверсифицируется хоть и медленно, но верно.

На вопрос, как он относится к идее создания на Вологодчине регионального фонда поддержки машиностроения, которую уже который год выдвигает Институт социально-экономического развития территорий РАН, заместитель губернатора ответил так:

— Создание регионального фонда промышленности — это разумный шаг. Я уверен, что мы его создадим, но, к сожалению, сейчас такой возможности нет, поскольку средств на все не хватает, и приходится расставлять приоритеты. А они лежат прежде всего в сфере исполнения социальных обязательств бюджета и исполнении майских указов Президента. Поэтому в 2016 году мы не нашли возможности создать региональный фонд развития промышленности. А вот в 2017 году хотелось бы это сделать.

При этом Алексей Кожевников отметил, что, по его мнению, сегодня в области применяются довольно эффективные меры поощрения промышленности. К ним относятся, в частности, субсидирование процентных ставок для региональных производителей.

— В принципе в определенном смысле это и есть фонд развития промышленности, только механизм немного иной: вместо получения низкой кредитной ставки в фонде предприятие берет в банке заем, а затем мы субсидируем ему процентную ставку, снижая ее, — сказал он.

Инновации и инвестиции

Помочь с диверсификацией областной экономики теоретически могли бы инновационные компании, однако в реальности они еще слишком слабы. Тем не менее, по словам заместителя губернатора, областное правительство стремится их выращивать — прежде всего с помощью привлечения федеральных грантов, поскольку своих денег на это у Вологодчины

недостаточно. За последние годы таких грантов было привлечено на несколько сотен миллионов рублей, и их смогли получить десятки компаний.

— Инновационные компании у нас есть, их достаточно много, и они быстро растут, но до сих пор их удельный вес в ВРП очень низок, — признался замгубернатора. — Даже в среднесрочной перспективе как-то компенсировать с их помощью долю таких монстров, как металлургия, химическая и лесная промышленность, просто невозможно.

В 2015 году общий объем инвестиций в экономику Вологодчины составил 85 млрд руб., что на 6% больше, чем в 2014 году. По мнению Алексея Кожевникова, это серьезный показатель, особенно с учетом того, что сегодня инвесторы очень осторожны и тратят деньги только после того как тщательно все взвесят.

— Напомню, что лучший показатель был в 2012 году: 150 млрд руб., из которых 70 ушло в реальный сектор и 80 — в газотранспортную систему, — уточнил он.

В рейтинге инвестиционной привлекательности субъектов РФ,

составленном «Агентством стратегических инициатив», Вологодская область сегодня находится в четвертом десятке, занимая место ближе к середине. Зато в СЗФО она одна из лучших и уступает только Санкт-Петербургу и Ленинградской области.

— Мы одними из первых в стране и первыми в Северо-Западном федеральном округе стали внедрять стандарты и лучшие инструменты «АСИ», — сказал замгубернатора. — Область ведет активную работу по повышению своей позиции в рейтинге, учитывает все замечания агентства и следует всем рекомендациям, которые оно нам дает. У нас хорошие рабочие контакты, и мы серьезно работаем над этим вопросом.

Вологодским предпринимателям Алексей Кожевников посоветовал активнее работать над оптимизацией своих издержек, потому что конкуренция в бизнесе, особенно малом и среднем, с каждым годом будет только возрастать, и преуспеть смогут лишь те субъекты предпринимательства, которые прочно встанут на путь интенсивного развития. ■

Статистика

Индекс производства промышленной продукции в Вологодской области в январе — июле 2016 года составил 98,7% по сравнению с соответствующим периодом 2015 года. Такую информацию сообщает Вологдастат.

При общем сокращении производства в ряде отраслей промышленности происходит подъем. Самый большой рост зафиксирован в текстильной и швейной промышленности (37%), полиграфии (29%) и в отраслях производства и распределения электроэнергии, газа и воды (14%).

Химическая промышленность за год выросла на 3%. Неоднозначная ситуация наблюдается в металлургическом производстве: оно сократилось на 3%, однако при этом выпуск готовых металлических изделий увеличился на 4%.

На 2% возросли объемы обработки древесины и производство изделий из дерева. При этом производство пиломатериалов увеличилось почти на 3%, плит ДВП — на 5%, фанеры — на 1,5%, топливных гранул — на 10%, производство домов заводского изготовления — на 15%, целлюлозы — на 12,5%, бумаги — на 31%, а картона — на 60%.

Во всех остальных промышленных отраслях зафиксирован спад. Сильнее всего снизились производство транспортных средств и оборудования (падение на 21%), добыча полезных ископаемых (на 17%) и производство стекла и изделий из стекла (на 15%).

В отличие от промышленности сельское хозяйство Вологодчины продолжает демонстрировать убедительный подъем, особенно заметный в животноводстве. Так, за семь месяцев текущего года увеличилось производство скота и птицы в живой массе на убой (почти на 15%), надои молока (на 4%) и производство яиц (на 11%).

В то же время объемы строительства в Вологодской области в январе — июле 2016 года составили 449,2 тыс. кв. м, сократившись по сравнению с семью месяцами 2015 года на 5%.

В январе — июле 2016 года в Вологодской области зарегистрировано 3676 организаций, официально ликвидировано 1884 организации.

ВСЕ, ЧТО НУЖНО ВАШЕМУ ПРЕДПРИЯТИЮ

ТЕКСТ: ВИКТОР СКОРОХОДОВ. ФОТО: ООО «ПРОФИЛЬ ЦЕНТР»

Развитие бизнеса зачастую тесно связано со строительством и капитальным ремонтом зданий. А чтобы построить или отремонтировать деловой объект на века и при этом сделать это красиво, необходимы качественные стройматериалы от надежных поставщиков, таких, как ООО «Профиль Центр».



того, в «Профиль Центре» — большой выбор металлопроката, строительной арматуры, круглых и профильных труб, металлических листов и уголков. В ассортименте — доборные элементы, профиль для гипсокартона, швеллеры, различные виды сварной продукции и множество других изделий.

Для предприятий, чья специализация — строительство, лесозаготовки, прокладка, ремонт дорог и другие работы, связанные с постоянным трудом в местах, удаленных от населенных пунктов, компания предлагает блок-контейнеры и бытовки, изготовленные из качественного металлопроката с использованием новейших утеплителей. Эти изделия устойчивы к жаре, морозу и к иным агрессивным внешним воздействиям.

Для сельскохозяйственных предприятий имеется большой выбор теплиц и навесов из сотового поликарбоната с каркасом из профильных труб или оцинкованного профиля, евроштакетника, сетки-рабицы и других изделий.

— Мы не только продаем готовую продукцию, но и изготавливаем ее по индивидуальным заказам. На основе эскизов заказчика наши специалисты создадут то, что нужно именно вам, — от забора, ограды или ворот до более сложных и комплексных объектов, — говорит менеджер ООО «Профиль Центр» **Светлана Морозова**.

Вся продукция компании отличается приемлемыми ценами и высоким качеством. А все потому, что «Профиль Центр» имеет свою собственную производственную базу, где широко применяются передовые технологии. Причем если не так давно вся номенклатура производилась в Череповце, а в областной столице находилась лишь торговый склад, то сейчас производственный

филиал «Профиль Центра» открылся и в Вологде. Это позволило увеличить объемы выпуска продукции и снизить как транспортные издержки, так и сроки выполнения заказов.

— Все, что нужно вашему предприятию для строительства и ремонта, вы можете купить или заказать в одном месте, — добавляет Светлана. — Если же вам нужна доставка, то она осуществляется в любой населенный пункт Вологодской области и России. Сроки изготовления и доставки продукции строго соблюдаются. Кроме того, у нас осуществляется постоянный и жесткий контроль качества, а это гарантирует, что продукция будет отпущена заказчику без изъянов.

Сегодня постоянными клиентами компании являются более 600 юридических лиц: строительные компании, металлобазы, торговые сети Вологды, Череповца, Ярославля и других городов. В числе наиболее значимых партнеров — «Торговый дом «Северсталь-Инвест», входящий в дистрибуционную сеть металлургического дивизиона «Северсталь Российская сталь». В 2013 году «Торговый дом «Северсталь-Инвест» высоко оценил качество работы и бесперебойность отгрузок «Профиль Центра» и вручил компании «Диплом надежного партнера», а в 2014-м поставил ей миллионную тонну металлопроката. **Р**

ООО «Профиль Центр»:
г. Вологда,
ул. Преображенского, 30.
Тел. (8172) 583-888,
факс (8172) 53-61-65
E-mail: 583888@pf35.ru
г. Череповец, пр. Победы, 9.
Тел. 8-921-137-30-47,
факс 8 (8202) 55-44-76
E-mail: kn@pf35.ru
profilcentr35.ru

КОМПАНИЯ «БАРТЕКС»: КАЧЕСТВО — ЭТО ДЕЛО ЧЕСТИ!

ТЕКСТ: БОРИС УЛЬЯНОВ. ФОТО: КОМПАНИЯ «БАРТЕКС»

Благоустроенная территория — во многом «лицо» любой организации, и для того чтобы оно всегда было приветливым и привлекательным, о его красоте нужно заботиться.



Чтобы понять, почему тротуарную плитку и бортовой камень лучше приобретать в компании «БАРТЕКС» да и их укладку также заказывать в этой компании, достаточно посетить несколько всем хорошо известных в Вологде мест. Пройтись по тротуарам перед городской администрацией и бизнес-центром «Белладжио», прогуляться по новой набережной и вновь отремонтированным в 2016 году в Вологде тротуарам, посетить автосалоны «Ауди», «Фольксваген» и «Шкода». Их благоустройство — заслуга именно компании «БАРТЕКС», которая сначала произвела эти тротуарную плитку и бордюры, а затем красиво и надежно уложила и установила их.

«БАРТЕКС» производит тротуарную плитку и бортовой камень с 2011 года. Продукция различных цветов и форм изготавливается методом полусухого вибропрессования на современном европейском оборудовании и отличается высоким качеством. В одну смену выпускается до 600 квадратных метров брусчатки и до четырех километров бортового камня.

Компания занимается также комплексным благоустройством начиная от выборки грунта, устройства дорожной «одежды», укладки плитки, установки бордюров и заканчивая озеленением. Мастера компании «БАРТЕКС» могут обустроить все — от лужаек перед домом до больших улиц, проезжих частей и площадей.

— Некоторые покупатели тротуарной плитки уделяют монтажным работам меньше внимания, чем качеству приобретенной продукции, поскольку есть такое мнение, что положить плитку сможет любая бригада рабочих, — говорит директор компании «БАРТЕКС» **Артем Окунь**. — Но это не так. Для качественного монтажа нужны знание технологий и точное их соблюдение, поэтому экономить на монтаже, привлекая для этого неквалифицированных рабочих, настоятельно не рекомендуется! Наши специалисты проведут весь комплекс работ по благоустройству территории «под ключ». На все работы и материалы дается полная гарантия.

В компании можно приобрести все необходимое для поверхностного водоотведения: водоприемные лотки, ливневые решетки, трубы, люки, пескоуловители, дождеприемники, материалы для укрепления грунта, системы грязезащиты. Опытные специалисты реализуют проект водоотведения любой сложности — от площадки перед гаражом до огромных паркингов перед торговыми и офисными центрами.

— Для нас дорог каждый клиент, и к каждому есть индивидуальный подход, — подчеркивает Артем Окунь. — Любой заказчик может подвезти, обсудить проект и договориться. А дальше мы начнем воплощать проект в жизнь, причем клиенту не надо будет ни о чем беспокоиться. Для нас качественная работа — это дело чести.

В данный момент «БАРТЕКС» разрабатывает новый инновационный

проект в сфере малоэтажного домостроения. Уже подготовлены производственные площадки, на которых устанавливается необходимое оборудование. Старт и презентация нового производства планируются во втором квартале 2017 года.

— Что за материал и способ производства будут применяться — пока коммерческая тайна, — говорит Артем Окунь. — Могу сказать одно: материал экологичен, пожаробезопасен и отвечает всем нормам современного домостроения. **Р**

Отзывы партнеров

Алексей Широпаев, главный инженер ООО «Магистраль»:

— О компании «БАРТЕКС» могу дать только положительные рекомендации. Исключительно качественные материалы, все поставки осуществляются в срок, никаких исправлений за ними делать не надо, никогда не подводят, все делают вовремя. Я считаю, что на вологодском рынке заказчику нужно стараться выбирать именно ее.

Артур Абрамов, генеральный директор ЗАО «Агромясопром»:

— «БАРТЕКС» благоустроила нам территорию предприятия. Ее работники — профессионалы своего дела, которые все выполнили оперативно и качественно. Это был наш первый заказ, а затем мы стали сотрудничать на постоянной основе, потому что эта компания все делает быстро и хорошо.

Компания «БАРТЕКС»:
г. Вологда, Московское шоссе, 44,
тел. (8172) 743-843,
факс (8172) 743-842,
моб. тел. +7921-535-8070
bartex@list.ru
www.bartex35.ru

«СЛАВЯНСКИЙ ХЛЕБ»: ПРЕДПРИЯТИЕ-ПОБЕДИТЕЛЬ

ТЕКСТ: ДМИТРИЙ СОКОЛОВ. ФОТО: ОАО «СЛАВЯНСКИЙ ХЛЕБ»

Предприятие «Славянский хлеб» имеет для Вологды особое значение. Для него характерны высокая социальная ответственность, стратегическое бизнес-мышление, умелое сочетание традиционализма, новаторства и нацеленность на постоянное развитие.

Миссия — вкусно и качественно кормить вологжан

Трудно найти аналог такому традиционному продукту, как хлеб. Кажется, что если он всеми любим и пользуется устойчивым спросом, то и особых проблем с его производством и реализацией быть не должно. Однако для того чтобы стабильно производить хлеб и хлебобулочные изделия, неуклонно повышая их качество и расширяя ассортимент, нужно очень много творческой энергии и труда.

ОАО «Славянский хлеб» является одним из ведущих предприятий областной столицы с 1975 года, когда он был создан под названием «Хлебокомбинат №4 «Вологодского хлебокомбината» по производству ржаного хлеба». Сегодня здесь производится более 100 наименований хлебобулочных и мучных кондитерских изделий.

Внося серьезный вклад в экономику и бюджет Вологды, «Славянский хлеб» одновременно является для города источником социальной стабильности. Его работники обеспечены всеми социальными гарантиями. Регулярно заключается коллективный договор, в котором прописан широкий перечень дополнительных мер соцподдержки. На территории предприятия действует свой медпункт. Каждый день спецавтобусы привозят сотрудников на работу и увозят с нее. «Славянский хлеб» активно участвует в программах трудоустройства подростков, шефствует над гимназией №2, помогает детским домам, ветеранам, больницам.

У нас трудится слаженная профессиональная команда единомышленников, объединенных одной идеей — работой на благо своей малой родины, — говорит управляющий директор «Славянского хлеба» **Инна Широпаева**. — Именно это позволяет нам добиваться стабильного успеха.



Надежный поставщик и новатор

Производя высококачественную хлебобулочную продукцию, пользующуюся большим спросом, «Славянский хлеб» регулярно получает за это награды. Одним из последних достижений стала победа в конкурсе «Серебряный Меркурий» в номинации «За вклад в формирование социально ответственного бизнеса». Продукция комбината маркирована знаком «Настоящий вологодский продукт» и неоднократно побеждала в конкурсе «100 лучших товаров России».

Предприятие активно работает с гос- и муниципальными заказами, являясь крупным поставщиком в социальные учреждения области. Серийность и высокие объемы производства, надежность при выполнении обязательств, большой транспортный парк и четкие алгоритмы поставок позволяют ему точно и вовремя исполнять заказы клиентов.

«Славянский хлеб» нацелен на постоянное развитие, поэтому активно стремится внедрять в свой бизнес творческие решения.

— Мы всегда приветствуем творчество, нацеленное на улучшение работы и более качественное удовлетворение запросов потребителей. Любые творческие идеи работников всячески приветствуются, — говорит **Инна Широпаева**.

Сейчас «Славянский хлеб» реализует сразу несколько новых бизнес-направлений. Например, цель проекта «Чудесный край», реализуемого совместно с торговой сетью «Магнит», — обеспечить низкие цены на хлеб для социально незащищенных слоев населения. А проект «Горячий хлеб» — это возврат к традициям, но на новой основе: вот уже три года подряд вологжане имеют возможность в послеобеденное время купить в торговых точках предприятия и ряде торговых сетей хлеб с пылу с жару, причем объемы поставок ежегодно растут.

Серьезным успехом «Славянского хлеба» стал выход со своей продукцией на рынок Ярославской области. Хлеб продается под маркой «Настоящий вологодский продукт» и пользуется у ярославцев высоким спросом за свое качество. **Р**

«НИКСМЕБЕЛЬ»: ИСПОЛНЕНИЕ ЖЕЛАНИЙ

ТЕКСТ: ИВАН ДЬЯКОНОВ. ФОТО ИЗ АРХИВА ОРГАНИЗАЦИИ

Согласно маркетинговым исследованиям правильное оформление офисных кабинетов помогает развитию бизнеса не хуже, чем реклама, и способно увеличить прибыль организаций на 14–16%. Главное — найти тех, кто поможет в исполнении желаемого.

Офис как костюм

На рынке офисной мебели наметились новые тенденции: мебельный дизайн становится для компаний инструментом получения конкурентных преимуществ, а часто и основополагающим фактором производства. Особенно это характерно для сферы услуг, где внешний вид и удобство кабинетов прямо влияют на популярность фирмы у клиентов, улучшают ее образ, привлекают заказчиков и увеличивают производительность труда сотрудников.

При оформлении современного офиса основная ставка все чаще делается не на стандарт, а на стиль, качество и уникальность. Огромную роль здесь играет правильный выбор мебели, которая должна сочетать в себе оригинальность, функциональность, надежность и удобство. Важны также фирменные цвета и цветовое оснащение. Качественное сочетание всех факторов способно дать по-настоящему сильный положительный эффект.

В целом же сегодня руководители все чаще рассматривают мебель как возможность подчеркнуть уникальные особенности своих компаний и их преимущества перед конкурентами. Хороший кабинет начинает иметь не меньшее значение, чем хороший деловой костюм, а значит, к его созданию все чаще применяется индивидуальный подход. Он должен быть удобным для работы, сочетать комфорт со стилем и одновременно четко выражать миссию фирмы, ее цели и задачи.

Лучшие решения

«Никсмебель» работает с 1989 года. Среди ее клиентов — торговые центры «Оазис» и «Форум», рестораны «Мята» и «La Rosa Rossa», кафе «Coffee Cake», ночные клубы «Культ» и «ТНТ», московское кафе



«Карaoke-рай», офисные центры и многие другие учреждения нашей области и других регионов.

Для офисной мебели, которую изготавливает компания, характерны комфортабельность, функциональность, эргономичность, мобильность и красота, поэтому она пользуется большой популярностью. Компания «Никсмебель» способна реализовать любое решение заказчика, даже самое нестандартное.

Так, сегодня у клиентов все более популярен дизайн мебели на основе черно-белых контрастов, нарастает тяга к естественности в материалах и цветах, широко используются светодиодные подсветки. Очень востребованы цвет и фактура темного дуба и их комбинация с легким карамельным или цветом васоби. Растет спрос на шпон, массив с крупными фактурами и древесными рисунками, глянцевые поверхности. В помещениях с недостаточным естественным освещением все чаще используют желтые и оранжевые цвета, которые делают офис визуально светлее, а его атмосферу — доброжелательной и приветливой.

Новой тенденцией становится использование имитации бетона,

что привносит в интерьер модный сейчас эффект изношенности, а смешение теплых и холодных антрацитовых оттенков позволяет создать практически любой цветовой акцент. Часто используется прием для подчеркивания природного характера дерева — контраст с чисто белыми оттенками. Респектабельный вид кабинету придают расставленные в мебели акценты, имитирующие кварц с небольшим блеском.

Все эти и многие иные решения «Никсмебель» успешно реализует. Компания учитывает все особенности владельца кабинета, так как в процессе эксплуатации мебели важна любая мелочь. Все подстраивается под вкусы, цели и комфорт заказчика. Девиз компании: «Ваше желание — наше исполнение!» **Р**



г. Вологда, ул. Ленинградская, 71, салон «Никсмебель», тел. 52-94-30; Советский проспект, 164, ТЦ «Простор», тел. 56-03-25; оптовый отдел: Клубова, 99, тел.: 55-81-03, 55-81-04.

ВОЛОГОДСКОЕ УФАС: ИГРА ПО ЧЕСТНЫМ ПРАВИЛАМ

ТЕКСТ: ТАТЬЯНА БАЛАЕВА

Закон «О защите конкуренции» — это живой организм, постоянно меняющийся в соответствии с требованиями времени и макроэкономическими условиями. «Четвертый антимонопольный пакет», вступивший в силу в январе 2016 года, внес очередные поправки в антимонопольное законодательство. О том, как отразились эти изменения на работе профильного ведомства, рассказал заместитель руководителя Вологодского УФАС России Сергей ОСИПОВ.



связанную с приобретением исключительного права на средства индивидуализации юридического лица.

Изменилась административная ответственность для субъектов естественных монополий. Обращения граждан с жалобами на нарушение правил недискриминационного доступа или установленного порядка подключения (технологического присоединения) со стороны организаций-монополистов, оказывающих услуги в сфере ЖКХ (водоснабжение, водоотведение, электро-, тепло- и газоснабжение), теперь рассматриваются антимонопольным органом не в рамках ФЗ № 135

Подводя итоги работы ведомства за первое полугодие 2016 года, мы впервые не сравниваем их с работой за аналогичный период прошлого года по причине кардинальных изменений, произошедших в антимонопольном законодательстве.

Эффективно заработал институт предупреждения. Так, в сфере контроля недобросовестной конкуренции с начала 2016 года специалистами управления выдано 28 предупреждений хозяйствующим субъектам, подавляющее большинство которых исполнено. Соответственно сократилось количество возбужденных дел: в данной сфере за указанный период их всего два. В своих обращениях в антимонопольный орган заявители жаловались на недобросовестную конкуренцию путем дискредитации конкурента; путем введения в заблуждение потенциальных потребителей товаров; на недобросовестную конкуренцию,

«О защите конкуренции», а в рамках ст. 9.21 КоАП. Как следствие в несколько раз сократились сроки рассмотрения таких заявлений. За первое полугодие Вологодское УФАС возбудило 14 дел в отношении субъектов естественных монополий по вышеуказанной статье.

Количество жалоб от участников закупок на действия заказчиков, поступающих в ведомство, не становится меньше. За первое полугодие специалисты управления рассмотрели 141 жалобу в рамках контроля ФЗ № 44 «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для государственных и муниципальных нужд». Из них только 23 жалобы были признаны обоснованными. Большое количество необоснованных жалоб говорит, с одной стороны, о том, что участники закупок, не понимая тонкостей закона, обжалуют действия заказчика и уполномоченного органа, которые не являются нарушением.

С другой стороны, большое количество необоснованных жалоб говорит о росте профессионализма заказчиков при проведении закупок.

При рассмотрении жалоб было выявлено 27 нарушений со стороны заказчиков. Наиболее часто встречаются нарушения, касающиеся порядка отбора участников закупок, а также нарушения требований к размещению конкурсной документации на официальном сайте.

Количество нарушений рекламного законодательства незначительно отличается из года в год, меняется лишь количество нарушений по определенным статьям. Сотрудниками управления в первом полугодии рассмотрено более 60 заявлений, возбуждено 23 дела, выдано 19 предписаний. По-прежнему наиболее распространенными нарушениями «Закона о рекламе» среди средств массовой информации являются отсутствие классификации рекламной продукции и пометки «реклама» или «на правах рекламы», а также превышение объема рекламы в радиопрограммах.

Антимонопольное законодательство продолжает совершенствоваться. 4 июля 2016 года вступили в силу федеральные законы №№ 264 и 316. Самые последние поправки, внесенные в антимонопольное законодательство, касаются введения иммунитетов для малого и среднего бизнеса, сокращения оснований проведения внеплановых проверок субъектов МСП. Принятие этих двух законов позволит решить множество проблем во взаимоотношениях бизнеса и органов власти.

С уверенностью можно констатировать, что Закон «О защите конкуренции» стал одним из главных регуляторов, устанавливающих честные правила игры на рынке, которые помогают противодействовать монополизму во всех сферах экономики. **BB**

ЦЕННОСТЬ РЕКЛАМЫ

ТЕКСТ: НАТАЛЬЯ НЕСТЕРОВА, ДИРЕКТОР ЖУРНАЛА «БИЗНЕС И ВЛАСТЬ». ФОТО: РОМАН НОВИКОВ.

Мир меняется. Меняемся мы. Прямо сейчас у нас в регионе происходят интересные явления, которые формируют те социальные, экономические и культурные тенденции, в русле которых Вологодчина будет развиваться ближайшие 10–20 лет. Не остается в стороне и сфера рекламы и маркетинга.

Диверсификация, реиндустриализация, модернизация и инновация — эти слова звучат все чаще, когда речь заходит об экономике и нашей страны, и нашей области. Мы в журнале очень надеемся, что это будут не просто слова: российский бизнес действительно станет более открытым по отношению к современным подходам в продвижении своих продуктов.

Маркетологи знают, что сегодня товар или услугу мало просто рекламировать: нужно создавать ему целую легенду, образ, который позволит сформировать группу преданных фанатов, а не круг лояльных клиентов. Чем же пиар отличается от рекламы? Во что лучше вкладывать деньги: информационные поводы или маркетинговые атаки, результат которых не всегда предсказуем? Попробуем в этом разобраться.

Довольно часто понятия «пиар» и «реклама» не разделяют.

Отличия рекламы от пиара

1. Основные цели: реклама нужна для повышения продаж и продвижения товаров, пиар — для формирования доверительных отношений с целевой группой.
2. Окупаемость: реклама приносит результат в краткосрочной перспективе, пиар — в средне- и долгосрочной.
3. Технологии: пиар более сложен в реализации, нежели простая реклама, и достижение целей всегда содержит элемент творчества.
4. Области применения: реклама в большей степени относится к коммерческим предприятиям, пиар может продвигать социальные идеи, общественные и политические организации, отдельных личностей.

Что ошибочно. Пиар — это стратегия компании, тогда как реклама — больше тактика. Пиар — это комплексные и крупномасштабные технологии взаимодействия со своей целевой аудиторией, которые не просто продвигают какой-либо товар или услугу компании, а формируют ее положительный образ, ее главную идею, способную привлечь людей и даже воодушевить их. Благодаря пиару компания прекращает быть исключительно бизнесом, хозяйствующим субъектом и приобретает общественную значимость, полностью идентифицируется целевой группой как «своя».

Грамотная реклама приносит хороший эффект, но, как правило, только в краткосрочной перспективе. Она нужна, так как повышает продажи, узнаваемость компании, формирует лояльность у потенциальных клиентов. Однако для максимальной отдачи, для стабильного роста и захвата новых рынков предпочтительнее пиар, который предполагает целый комплекс коммуникационных мер работы с аудиторией.

Человек по своей сути довольно консервативен, поэтому приемы, имеющие частный, локальный характер воздействия на потребителя, работают хорошо, но недолго. Для того, чтобы человек или организация стали вашими постоянными клиентами, с ними нужно вести систематическую целенаправленную работу. Само название или логотип компании должны побуждать сотрудничать с ней — купить у нее или стать ее бизнес-партнером. Это может сделать только качественный пиар. Здесь требуется довольно много времени, и далеко не всегда он дает эффект, который можно подсчитать деньгами. Но этот эффект есть всегда, и он значителен, просто причинно-следственная связь довольно длинная и в итоге малозаметная.

Обычная реклама нацелена, прежде всего, на коммерческое



продвижение товаров и услуг, в то время как реклама, подкрепленная пиаром, создает новую ценность, которая со временем начнет восприниматься таковой уже на подсознательном уровне. Поэтому пиар — это смелые ходы, которые создают информационные поводы, призванные привлечь повышенное внимание к продвигаемому объекту. В результате чего и формируются доверительные отношения с целевой группой.

Пиар-технологии всегда сложнее в реализации, чем классическая реклама, и достижение целей в них — это всегда «многоходовка» с серьезной долей творчества. Ведь пиар продвигает некую масштабную идею, создает образы. Поэтому о его особенностях есть смысл поговорить отдельно. **BB**

СЕНТЯБРЬ — ВРЕМЯ ВОЗМОЖНОСТЕЙ

ТЕКСТ: ДМИТРИЙ СОКОЛОВ. ФОТО: «ФИНАМ-ВОЛОГДА»

Конец лета и начало осени — удачное время для начала инвестирования на срочном и фондовом рынках. Такая идея была озвучена на бизнес-ланче, который организовали журнал «Бизнес и Власть» и брокерская компания «Финам-Вологда».

«Черный лебедь»: редко, но метко

Опытным инвесторам хорошо известен термин «черный лебедь». Его ввел в оборот всемирно известный экономист Нассим Николас Талеб, который так назвал трудное прогнозируемое, редко случающееся событие, происходящее неожиданно и оказывающее сильное воздействие на экономику. В своей книге «Черный лебедь. Под знаком непредсказуемости» Талеб подробно разобрал, как подобные события влияют на рынки валют, ценных бумаг, нефти, золота и иных активов.

— Хотя «черные лебеди» и внезапны, они имеют рациональные причины и, следовательно, в принципе предсказуемы. Тем не менее большинство участников рынка обычно уверено в невозможности такого события или не ожидает его наступления в данный момент, — рассказывает руководитель компании «Финам-Вологда» **Антон Кархов**. — Кроме того, как правило, «черный лебедь» — это что-то не очень хорошее, приводящее к негативным экономическим последствиям (даже примеры со знаком «плюс», например, изобретение или научный прорыв, в целом меняющие мир к лучшему, могут создать серьезные проблемы в экономике, поскольку их внедрение часто требует ее структурной перестройки).

Типичный «черный лебедь», по словам главы «Финам-Вологда», — это финансово-экономический кризис 2008 года, который был вызван объективными причинами, но для многих стран и компаний стал сюрпризом, оказав сильное отрицательное воздействие на мировую экономику. Еще более близкий пример — введение антироссийских санкций и атака на рубль летом — осенью 2014 года, усугубившие

и без того непростую экономическую ситуацию в нашей стране и способствовавшие резкому падению курса отечественной валюты.

Несмотря на то что «черные лебеди» обычно вредят народному хозяйству тех стран, где они происходят, отдельным лицам или группам лиц эти события неизменно приносят пользу. Как правило, это те люди, которые либо смогли предвидеть данное событие, либо не смогли, но, когда оно наступило, быстрее других осознали его возможности. В результате они извлекают выгоду в то время, когда все остальные несут убытки. Поэтому на фондовом и срочном рынках приход «черного лебедя» — это всегда возможность хорошо заработать.

У инвестора два друга — это август и сентябрь

Многие соотечественники настороженно относятся к августу. И, пожалуй, не зря, ведь как раз в конце лета в России периодически происходят события, оказывающие негативное воздействие на ее экономику. Например, в августе 1998 года в стране случился дефолт, в августе 2008-го начал разворачиваться финансово-экономический кризис, а в августе 2014-го резко пошел вниз курс рубля. Получается, что именно в этом месяце к нам особенно часто прилетают «черные лебеди».

На срочном и фондовом рынках в такие дни всегда происходят сильные движения вверх или вниз. А это отличный шанс воспользоваться ситуацией и получить прибыль там, где другие теряют деньги.

— Например, во время августовского кризиса 2008 года и в августе — сентябре 2014 года российский фондовый рынок демонстративно падал. В результате серьезно подешевели бумаги даже перспективных

эмитентов. Купить их в такой момент было правильным решением. Грамотно поступили и те, кто в тот период приобретал еврооблигации и все, что дает доходность в валюте, — отмечает Антон Кархов. — В целом же примерно раз в два года на фондовых площадках в конце лета — начале осени происходят взлеты и падения, которые можно использовать с выгодой для себя. В прошлом году мы совместно с журналом «Бизнес и Власть» провели аналогичный бизнес-ланч, на котором был вполне успешно спрогнозирован начинавшийся цикл снижения американского рынка акций и отзыв лицензии «Пробизнесбанка».

Не менее хорошим временем для инвестирования в России является и сентябрь. Часто в этом месяце окончательно выявляются и закрепляются тенденции, заданные августом. Основываясь на них, инвесторы получают возможность более точно оценивать, какой будет осень, и именно в сентябре принимают решения, помогающие удачно вложить средства.

Как заработать?

Когда в 2014 году рубль начал свое знаменитое снижение по отношению к евро и доллару, мало кто из россиян мог понять, что происходит, и предвидеть, как это событие скажется на их кошельках. Зато те, кто увидел тренд, смогли очень неплохо заработать на разнице курсов.

Например, вот такой результат осенью и в декабре позапрошлого года дала стратегия «Саламандра» на портале Comon.ru: ее доходность составила примерно 60% за четыре месяца.

Интересно, что в 2015 году ситуация с рублем и валютой повторилась, правда, уже не в таких масштабах. Однако опытные инвесторы



опять воспользовались открывшимися возможностями. В частности, стратегия «Саламандра» обеспечила за те же четыре месяца 20% дохода — это гораздо больше, чем за тот же период принес бы депозит в банке.

Сегодня многие российские аналитики опять прогнозируют, что осенью нас ждет очередное падение рубля. По их мнению, против отечественной валюты играет сразу несколько факторов: проблемы, сохраняющиеся в российской экономике, низкие цены на нефть, увеличение социальных выплат и т. д. В таких условиях, когда доходы государства находятся под угрозой уменьшения, а расходы, наоборот, точно возрастут, неплохим выходом из ситуации может стать очередная рублевая девальвация, поскольку она будет способствовать росту отечественного экспорта, выручки компаний-экспортеров и их платежей в бюджет.

Вот какие прогнозы относительно рубля не так давно дал журналу «Бизнес и Власть» известный биржевой обозреватель Владимир Левченко:

— Думаю, что к концу года курс рубля должен быть ниже, чем сейчас. Причем он может как подешеветь на 20%, так и показать новый минимум. Против рубля действуют все макроэкономические факторы: «проедание» резервов, рост налогов, падение эффективности экономики, низкие цены на нефть, необходимость пополнять бюджет к концу года, инфляционные факторы — подъем пенсий, увеличение МРОТ и так далее. Исходя из того, что структура экономики остается прежней, выжить ей поможет только слабый рубль.

На бизнес-ланче Антон Кархов, управляющий активами Роман Сорокин и трейдер Дмитрий Коржавин дали свой прогноз развития ситуации на рынках России и мира во второй половине 2016 года. Кроме того, они поделились инвестиционными идеями, которые могут сработать в ближайшей или среднесрочной перспективе. Например, по их прогнозам, имеет смысл вкладывать деньги в акции «Сбербанка» и банка «Санкт-Петербург», а также приобретать

акции компаний «Черкизово», «Яндекс» и «Русагро».

— Август и сентябрь — подходящее время для инвестиций, — подчеркнули выступавшие. — Правда, чтобы добиться успеха, важно иметь собственную обоснованную стратегию и действовать в соответствии с ней или необходимо обратиться за помощью к специалистам, которые помогут. **Р**



Финам

000 «Финам-Вологда»:
пл. Бабушкина, 8,
тел. (8172) 26-40-51
www.finam.ru

КУЗНИЦА ИЗОБРЕТАТЕЛЕЙ

ТЕКСТ: ДМИТРИЙ СОКОЛОВ. ФОТО: «FAB LAB ВОЛОГДА»

Научить детей основам инженерного дела, изобретательства и IT-разработок, подготовить к успешной учебе в вузе и обеспечить им хорошую карьеру в перспективных отраслях экономики — такие цели ставит перед собой учебный центр «FabLab Вологда», набирающий вологодских школьников на специализированные курсы.

Не только в экспертной среде, но и на самом высоком политическом уровне пришло понимание того, что в ближайшем будущем лидерами глобального развития смогут стать лишь те государства, которые окажутся способны создавать прорывные технологии и на их основе постоянно модернизировать свою производственную базу. Недавно Президент Владимир Путин

отметил, что основы инженерного и технического образования в России необходимо давать уже в раннем возрасте.

В нашем регионе постепенно создается образовательная и техническая база, позволяющая вести подготовку конкурентоспособных инженерных кадров буквально с детского сада. Один из первых значимых шагов в этом направлении — запуск учебного центра «FabLab Вологда».

— Наш центр дает возможность талантливым детям реализовать себя и состояться в жизни, добиться профессионального успеха и карьерного роста, а Вологодской области — стать экономически высокоразвитым и социально привлекательным регионом, — говорит директор «FabLab Вологда» Александр Ларин. — Мы даем полезные практические навыки и знания всем, кто связывает свою будущую профессиональную деятельность с инженерией, машиностроением и IT-сферой.

Начиная с осени этого года дети и подростки, мечтающие стать изобретателями, приглашаются в «FabLab Вологда» на занятия по нескольким направлениям.

Для самых маленьких свои услуги предлагает лаборатория «Руна-Лаб», которая учит детей с пяти лет



— Роботостроение становится сегодня одним из наиболее перспективных направлений развития науки и промышленности во всем мире, — объясняет Александр Ларин. — Специалисты в этой сфере будут пользоваться большим спросом, и работодатели будут предлагать им очень хорошие условия. Однако среднее образование у нас в стране пока, к сожалению,

технически и методически не успевает за этими мировыми тенденциями. Задача нашего фаблаба — подключиться к решению этой проблемы и помочь школам готовить специалистов будущего.

Посещая курсы, дети развивают инженерное мышление и навыки, совершенствуют свои способности к техническому творчеству и изобретательству, учатся создавать собственные проекты, получают важные знания и ценную практику роботостроения и 3D-прототипирования. «FabLab Вологда» обеспечено всем необходимым современным оборудованием, активно сотрудничает с областными образовательными учреждениями и «Центром молодежного инновационного творчества» и поддерживает тесные связи со стартап- и бизнес-сообществами Вологодской области, Москвы и Санкт-Петербурга. **EW**

Подробнее о курсах можно узнать на сайте фаблаб.рф, по телефонам: 8-911-513-5113, 8-911-548-0777 и 8-911-444-1952, электронной почте: info@fablab35.ru и shkolaw@yandex.ru или в группе «ВКонтакте» vk.com/fablab35. Адрес учебного центра «FabLab Вологда»: г. Вологда, ул. Машиностроительная, 19, оф. 303.

ОФИС В СМАРТФОНЕ

ТЕКСТ: СТАНИСЛАВ ТАРАСОВ

О повсеместном распространении смартфонов в наше время говорить уже не приходится: с функциональными телефонами ходят даже младшеклассники. Между тем, если детям и подросткам устройство нужно в первую очередь для развлечения, то людям деловым смартфон заменяет не только ежедневник, но и компьютер, навигатор и даже офис! Журнал «Бизнес и Власть» совместно с оператором мобильной связи Tele2 решил выяснить, возможно ли вести бизнес, имея в руках только смартфон с быстрым мобильным интернетом.



Честь стать героем проекта выпала нашему известному шоумену **Михаилу Полторихо**: «Участвовать в таком эксперименте я не боюсь, потому что действительно веду большую часть дел посредством смартфона. Мне намного выгоднее отказаться от классического офиса и вести дела из своего «мобильного офиса».

Итак, участник нашего проекта — корпоративный абонент Tele2, подключенный к тарифу «Бета». Поехали!

Наша справка

Тарифный план «Бета» от Tele2:
— абонентская плата — 420 руб.
— звонки на местные номера и номера России — 1500 мин.
— SMS по России — 1500 шт.
— мобильный интернет — 10 Гб.

Утро

Утро Михаила действительно начинается с «Поехали!» Быстро выпив чашку крепкого черного кофе и сняв с зарядки смартфон, наш герой прыгает в машину и спешит в спортзал. Пока город отходит ото сна и вологжане скучают в утренних

пробках, Михаил быстро проверяет социальные сети: они почти заменили шоумену электронную почту. Несколько благодарных отзывов от клиентов, пара деловых предложений: день начинается отлично! Оперативно ответив на входящие и лайкнув новое фото жены, Михаил добирается до спортзала.

«Я — ведущий праздников, поэтому должен не только радовать своих клиентов хорошим чувством юмора, но и хорошо выглядеть, чтобы радовать еще и глаз. Поэтому каждое утро начинаю со спортзала. Заниматься я люблю, особенно когда в наушниках играет любимая музыка. Кстати, слушаю исключительно интернет-радио: музыка всегда новая, неожиданные композиции. Tele2 со скоростями не подводит».

Уже через пару часов Михаил в образе делового человека встречается с клиентами — молодой парой, мечтающей о самой красивой свадьбе. Наступает время презентации: фотографии с проведенных свадеб, интересные идеи и много другой полезной информации наш герой размещает в «облачных» хранилищах.

«Это очень удобно! Где бы ты ни оказался, все портфолио под рукой. Главное, чтобы мобильный интернет не подвел. Мой позитивный опыт позволил мне отказаться от флешек и выбрать «облака».

День

После встречи с клиентами Михаил спешит на другой конец города забрать жену из салона красоты и отвезти в торговый центр. Адрес даже не нужно запоминать, все есть в электронном ежедневнике — смартфоне, ну и поисковых систем никто не отменял. Так, адрес найден, а навигатор покажет, куда ехать.

Оказалось, супруга забыла дома кредитную карту, а на той, что была с собой, не оказалось достаточно средств. Хорошо, что у обоих на телефоне установлено мобильное приложение банка: за пару секунд пополнил жене счет.

Пора готовиться к очередной свадьбе. Нужно заказать особый костюм, потому что вечеринка — тематическая, договориться с подрядчиками о доставке необходимого реквизита.

«Когда телефон под рукой, очень быстро решаются многие вопросы и проблемы. Что-то поискал в интернете, кому-то позвонил, кому-то написал. За пару часов активного пользования смартфон немного нагрелся, а вот баланс почти не изменился, что не может не радовать».

Вечер

«Этим вечером я веду юбилей: прекрасной девушке исполняется 25 лет. Текст выучен, конкурсы готовы, но на всякий случай загружаю всю нужную информацию в телефон. А еще он мне понадобится, чтобы в конце вечера сделать традиционное общее селфи!» **EW**

Наше мнение

«Мобильный офис» на сегодняшний день может быть эффективен как для предпринимателей, таких, как Михаил, так и для сотрудников средних и крупных компаний. Качественная связь и быстрый мобильный интернет дают возможность вести дела в командировке или контролировать процессы из отпуска. Подробнее о тарифных планах Tele2 для корпоративных клиентов можно узнать на сайте www.vologda.tele2.ru/business/

ПРОГРАММНОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ: ПОКУПАЙ ОТЕЧЕСТВЕННОЕ

ТЕКСТ: ЕГОР ЕЛИН

С начала этого года все органы государственной власти должны отдавать приоритет отечественному программному обеспечению (ПО). Мы решили разобраться, какие отечественные антивирусы лучше всего подходят для государственных учреждений.

С 1 января 2016 года органам государственной власти России запрещено закупать иностранные компьютерные программы, если у них существуют российские аналоги. Такие требования содержат вступившие в силу поправки в Федеральный закон от 27 июля 2006 года № 149 «Об информации, информационных технологиях и о защите информации» и соответствующие подзаконные акты.

Согласно им программное обеспечение признается российским, если сведения о нем включены в «Единый реестр российских программ для электронных вычислительных машин и баз данных». Этот реестр был открыт Минкомсвязи в начале января на сайте ведомства — reestr.minsvyaz.ru. Он содержит сведения обо всем отечественном программном обеспечении.

Таким образом, теперь органы государственной власти, закупая себе ПО, обязаны приобретать только то, сведения о котором включены в реестр. Исключение составляют два случая:

- если в реестре отсутствуют сведения о ПО, соответствующем тому же классу программного обеспечения, что и ПО, планируемое к закупке;
- если ПО, сведения о котором включены в реестр и которое соответствует тому же классу программного обеспечения, что и ПО, планируемое к закупке, по своим функциональным,

техническим или эксплуатационным характеристикам не соответствует установленным заказчиком требованиям к планируемому к закупке ПО.

В этих случаях заказчики обязаны подготовить, утвердить и разместить в «Единой информационной системе в сфере закупок» обоснование невозможности соблюдения запрета на допуск программного обеспечения, происходящего из иностранных государств.

Антивирусное импортозамещение

Требования законодательства универсальны для всего ПО, в том числе и для программ по обеспечению информационной безопасности. Сегодня, когда информатизация органов государственной власти стала чуть ли не абсолютной и перед госкомпаниями встает вопрос надежной защиты своих информационных активов, регулирующие органы рекомендуют отказаться от зарубежных продуктов в пользу отечественного

ПО. Не случайно в государственной доктрине национальной безопасности России информационной безопасность выделена отдельным блоком наряду с другими видами безопасности: военной, политической, экономической, экологической и продовольственной.

К установке программного обеспечения для органов государственной власти допускаются только лицензированные компании, специализирующиеся в данной сфере. Выдача лицензий осуществляется основными регуляторами рынка — Федеральной службой безопасности и Федеральной службой по техническому и экспортному контролю РФ. Безлицензионная деятельность по установке ПО является правонарушением и влечет за собой правовые санкции.

Кроме того, российское законодательство предписывает, что все средства защиты информации в нашей стране, в том числе и защитные решения, подлежат обязательной сертификации, поэтому любой

отечественный антивирус должен иметь аттестат соответствия требованиям по безопасности информации в системе сертификации средств защиты информации ФСТЭК РФ № РОСС RU.0001.01БИ00.

Защищая регионы

Лидером российского рынка защитных решений является «Лаборатория Касперского», которая имеет все необходимые лицензии и сертификаты на установку систем антивирусной защиты для органов государственной власти, а также большой положительный опыт сотрудничества в этом направлении. Среди постоянных клиентов «Лаборатории Касперского» — многие органы федеральной и региональных властей.

Так, недавно компания заключила соглашение о сотрудничестве в сфере информационной безопасности с администрацией Краснодарского края. Документ был подписан губернатором региона Вениамином Кондратьевым и генеральным директором «Лаборатории Касперского» Евгением Касперским. Заключенное партнерство позволит серьезно повысить защищенность IT-инфраструктуры края.

— Защита информации — это на сегодня очень важная и сложная проблема, которая остро стоит в том числе и перед государственными органами, — подчеркнул **Евгений Касперский**. — Им требуется качественная защита, так как риски в области информационной безопасности продолжают расти. Мы фиксируем все больше целевых атак и видим, что киберпреступники используют все более сложные инструменты. Я рад, что мы стали партнерами с родным для меня Краснодарским краем и что мы будем работать над повышением уровня защищенности информационных систем региональной администрации.

В целом же «Лаборатория Касперского» уже давно сотрудничает с российскими регионами в сфере информационной безопасности. В частности, соглашения о сотрудничестве заключены с администрациями и правительствами Астраханской, Волгоградской, Нижегородской, Новосибирской, Омской и Мурманской областей, Татарстана, Якутии, Забайкальского края и Санкт-Петербурга. Гибкая лицензионная политика и полный комплекс дополнительных услуг по обследованию

сети и доработке программных продуктов делают решения «Лаборатории Касперского» очень привлекательными для госзаказчиков.

Эффективные решения

Многие государственные структуры России предпочли выстроить свою информационную защиту с помощью корпоративных решений «Лаборатории Касперского». Нужно отметить, что таких решений немало, но особо следует выделить два основных.

Евгений Касперский:
«Защита информации — это очень важная проблема, которая остро стоит в том числе и перед государственными органами. Им требуется качественная защита, так как риски в области информационной безопасности продолжают расти».

Классическое решение, направленное на централизованную защиту рабочих станций и файловых серверов, — Kaspersky Endpoint Security для бизнеса. Оно уделяет особое внимание защите государственных и персональных данных и полностью соответствует всем требованиям ФСТЭК и ФСБ. Именно этот программный продукт защищает, например, государственные органы Республики Коми, обеспечивая эффективную безопасность сразу пяти тысяч рабочих станций и серверов.

— Kaspersky Endpoint Security для бизнеса — это оптимальная защита информационных ресурсов организации от современных киберугроз, — говорит **Елена Дружинина**, заместитель генерального директора по продажам компании «Бизнес-Софт Северо-Запад», являющейся официальным представителем «Лаборатории Касперского» в нашем регионе. — Решение предоставляет набор новейших инструментов и технологий для защиты каждого элемента IT-инфраструктуры от широкого спектра угроз, обеспечивая сохранность конфиденциальной информации и безопасный доступ пользователей к сетевым ресурсам. Решение позволяет шифровать наиболее важные данные и благодаря единой централизованной web-консоли управлять системой защиты рабочих станций, серверов и мобильных устройств из любого места, где есть доступ к Интернету.

Не менее эффективен и другой продукт — Kaspersky Total Security для бизнеса. Это комплексное решение, содержащее наиболее широкий набор инструментов. Платформа предназначена преимущественно для крупных предприятий, которым нужны надежные и действенные технологии для защиты всех узлов корпоративной сети. Помимо средств защиты рабочих станций, файловых и мобильных устройств, решение включает в себя технологии шифрования, а также гибкие

инструменты контроля рабочих мест и системного администрирования. Кроме того, Kaspersky Total Security для бизнеса предоставляет возможности защиты почтовых серверов, серверов совместной работы и трафика, проходящего через интернет-шлюзы предприятия.

— Kaspersky Total Security для бизнеса разработан на основе последней версии антивирусного ядра «Лаборатории Касперского» и обеспечивает защиту высочайшего уровня, блокируя и нейтрализуя все виды современных вредоносных программ, — отмечает Елена Дружинина. — Продукт включает компоненты для защиты всего спектра применяемых устройств — от смартфонов и планшетов до почтовых и файловых серверов и интернет-шлюзов. **Р**

Официальным партнером компании «Лаборатория Касперского» на территории Вологодской области является ООО «Бизнес-Софт Северо-Запад»:

г. Вологда, ул. Гагарина, 26.
Тел. (8172) 23-10-08;

г. Череповец,
пр. Луначарского, 43, оф. 34.
Тел. (8202) 50-50-63

www.biznessoft.ru

E-mail: sb@biznessoft.ru



ЭТО КОНФИДЕНЦИАЛЬНО

ТЕКСТ: СВЕТЛАНА ЗАРУБИНА

Как обеспечить сохранность информации, которой дорожит компания? Как с помощью IT-системы управлять бизнес-рисками? Для руководителей, не полагающихся на авось, будут интересны предложения отечественных разработчиков, которые являются признанными лидерами в сфере информационной безопасности.



InfoWatch: на страже корпоративных интересов

Компания InfoWatch является ведущим российским разработчиком комплексных решений для защиты корпоративной информации и занимает около 50% российского рынка систем защиты конфиденциальных данных (DLP). Портфель ее продуктов включает комплексные решения в области информационной безопасности, корпоративной защиты на основе собственных технологий лингвистического анализа, а также инструменты для управления бизнес-рисками.

Так, InfoWatch End Point Security — решение для защиты инфраструктуры компаний малого бизнеса. Это простой и удобный продукт для эффективной защиты конечных точек корпоративной сети, а также контроль обращения информации на съемных носителях и внешних устройствах.

Еще один продукт компании — InfoWatch Traffic Monitor Standard Appliance — комплексное программно-аппаратное решение для компаний среднего бизнеса и филиалов крупных компаний (50—300 сотрудников). Оно предназначено для мониторинга и защиты корпоративной информации от утечки или несанкционированного распространения.

В активе InfoWatch — обширная экспертиза и опыт реализации проектов различной сложности в финансовой и телекоммуникационной отраслях, ТЭК, а также государственном секторе.

«ИнфоТекС»: надежная защита персональных данных

Компания «ИнфоТекС», специализирующаяся на производстве VPN-решений и средств криптографической защиты информации, выпускает более 25 различных продуктов, каждый из которых может содержать в себе несколько функциональных модулей. Все это многообразие призвано удовлетворить самые широкие запросы, связанные с задачами организации защищенных виртуальных частных сетей и инфраструктуры открытых ключей (PKI).

Для индивидуальных пользователей «ИнфоТекС» предлагает ряд продуктов, позволяющих обеспечивать защиту персональных мобильных или домашних компьютеров. Немаловажным при выборе того или иного продукта является наличие на него сертификатов ФСБ и ФСТЭК России.

В последнее время компания фокусируется на решениях, которые позволяют защитить данные при доступе не только к локальным, но и к мобильным устройствам. В частности, технология ViPNet — это собственная разработка компании «ИнфоТекС», которая позволяет не только строить полноценную VPN, но и обеспечивать межсетевое экранирование и защиту от несанкционированного доступа к конфиденциальной информации. Для тех, кто понимает: ViPNet



основана на проприетарном протоколе, не являющемся сессионным, как, например, IPSec. Основными преимуществами, которые обеспечивает технология ViPNet, являются устойчивость работы и «бесшовное» переключение между каналами связи. Как признаются в самой компании-разработчике, продукты ViPNet изначально создавались под сценарии корпоративного рынка: для всех них доступно централизованное управление политиками информационной безопасности, ключевой информацией, версиями программного обеспечения на любом узле сети ViPNet.

«Наиболее востребована на рынке линейка ViPNet Network Security: на эти решения приходится больше половины выручки компании, — говорит ее генеральный директор Андрей Чапчаев. — Мы также видим, что увеличивается спрос на интеграционные продукты: заказчику нужны комплексные решения вместо автономных».

Официальным представителем InfoWatch и «ИнфоТекС» в Вологодской области является компания ООО «ЛОГАСОФТ»: г. Вологда, ул. Гагарина, 26. Тел. (8172) 23-10-10. ozi@logasoft.ru



НЕ ЗВОНИ МНЕ ПО ТЕЛЕФОНУ: ЛУЧШИЕ МЕССЕНДЖЕРЫ ДЛЯ БИЗНЕС-ОБЩЕНИЯ

ТЕКСТ: АЛЕКСАНДР НЕСТЕРОВ

Один из бурно развивающихся сегментов IT-индустрии — средства общения в глобальной сети — охватила политика импортозамещения. Среди отечественных разработчиков объявлен конкурс на создание защищенного мессенджера для госслужащих. В связи с этим мы решили сделать обзор программ для обмена сообщениями, которые чаще всего используются в рабочей коммуникации.

Какие функциональные требования в основном предъявляются к сервисам для рабочего взаимодействия? Это обмен текстовыми и голосовыми сообщениями; совершение звонков и конференц-коллагов; передача файлов; создание частных и групповых чатов. Практически все эти функции есть в популярных мессенджерах.

Skype

Знаменитый сервис стал самым востребованным средством коммуникации для решения рабочих задач (рейтинг аналитического агентства «Тэглайн», апрель 2016 г.), и это не удивительно: передача файлов, групповые звонки и чаты, звонки и SMS вне интернета, (само собой) видеосвязь — все это здесь присутствует. Последняя опция особенно актуальна для тех, кому важно экономить на международных звонках. Если компания большая — есть смысл купить корпоративную версию Skype — она позволяет собирать большее количество людей в чатах и онлайн-собраниях с участием (от 125 руб. в месяц).

При этом многие пользователи сходятся во мнении, что Skype все-таки в большей степени подходит для ноутбуков и стационарных ПК, нежели для смартфонов. Неудобство сервиса заключается и в том, что, несмотря на возможность интеграции с Facebook и «Контактами» в телефоне, некоторых людей все же придется искать вручную.

Viber

По версии исследовательской компании J'son & Partners Consulting этот мессенджер — самый популярный у российских владельцев смартфонов (июнь 2015 г.). Лидерство Viber связано с простотой регистрации по телефонному номеру и отсутствием необходимости держать приложение в активном режиме, для того чтобы абоненты могли дозваниваться, как в Skype. В отличие от WhatsApp здесь есть

поддержка не только голосовых, но и видеозвонков.

Кроме того, Viber хорошо оптимизирован для работы в условиях недостаточно качественного интернет-канала. Что удобно, в мессенджере есть групповые и публичные тематические чаты. При этом переписка сохраняется лишь на устройстве, без передачи на сервер.

WhatsApp

Программа WhatsApp Messenger в нашей стране также активно используется для деловой переписки (в частности, именно она стоит на первом месте по количеству скачиваний для iOS по данным компании App Annie, август 2016 г.). Во многом это обусловлено тем, что данный мессенджер принадлежит Facebook и интегрирован с этой социальной сетью.

У WhatsApp удобный и простой интерфейс с достаточно большим количеством настроек (правда, не очень удобно организована работа с профилями друзей) и низким потреблением трафика, поскольку программа предназначена в первую очередь для передачи текстов.

VK

Социальная сеть «ВКонтакте» является одной из самых популярных

среди русскоязычных пользователей. По данным компании Mail.ru Group, которой принадлежит ресурс, VK пользуются 60 млн человек (апрель 2016 г.). Как и Facebook, «ВКонтакте» предоставляет пользователям функцию личной и групповой переписки. Отдельного официального клиента для сообщений нет, но в приложении для мобильных устройств есть такая возможность.

Кроме сообщений пользователям доступен обмен файлами, отправка геотегов и подарочных картинок. Функций голосовой и видеосвязи здесь нет, как и отправки голосовых сообщений.

Конечно, все эти сервисы далеко не единственные варианты связи «по работе» через интернет. Есть Facebook Messenger, Telegram, Twitter, Slack, Snapchat, HipChat, ICQ (да, «аська» еще существует). К тому же не стоит забывать, что мессенджеры могут быть как отдельными мобильными / десктопными приложениями, так и частью внедренных в компании CRM-системы, как, например, «Битрикс24». Все они тоже не плохи, но эти способы связи не так популярны среди руководителей и менеджеров компаний, т. к. в разной степени уступают возможностям вышеупомянутых конкурентов.

Госмессенджер: все по ранжиру

О требованиях к функционалу разрабатываемого госмессенджера изданию 3dnews.ru рассказала заместитель директора Института развития Интернета Екатерина Лобанова:

«Основой разрабатываемого продукта станет контактный лист с ограничением ролей доступа. Список контактов для каждого чиновника будет формироваться в зависимости от занимаемой им должности и круга лиц, с которыми ему необходимо общаться по долгу службы. Большое внимание будет уделено хранению истории общения пользователей госмессенджера на защищенных серверах, реализации совершенных средств аутентификации для доступа к коммуникационной среде».

Что же это за продукт будет в реальности, узнаем в ближайшее время. С сентября эксперты ИРИ, Минкомсвязи России и «Ростелекома» планируют начать первичное тестирование, после чего будет осуществляться пилотное внедрение выбранных продуктов в государственных учреждениях.

ДЛЯ ТЕХ, КТО НЕ МОЖЕТ ЖДАТЬ

ТЕКСТ: СЕРГЕЙ АСТАФЬЕВ. ФОТО ИЗ АРХИВА ОРГАНИЗАЦИИ

Потеря зуба — это маленькая личная трагедия, которую вопреки канонам нужно не переживать, а поскорее решать, чтобы снова войти в привычную жизненную колею. О том, как восстановить зубы быстро и безболезненно, мы попросили рассказать Сергея АСТАФЬЕВА, челюстно-лицевого хирурга, имплантолога клиники «Дентал Дизайн».



имплантацию — процедуру, которая позволяет за один визит к стоматологу решить проблему с отсутствующими зубами.

Одномоментная имплантация — установка дентального имплантата с одно-временной фиксацией коронки (возможно сразу с удалением зуба). Данный вариант протезирования позволяет сделать новые зубы максимально быстро, не заставляя пациента ни дня ходить без зубов и к минимуму сводя дискомфорт, связанный с неприятными ощущениями.

Процедура очень комфортно переносится, занимает непродолжительное время (от 30 до 60 минут) и проходит под местной анестезией. После нее пациенты без какого-либо риска могут заниматься привычными для них делами, и никто не узнает, что некоторое время назад им была проведена имплантация.



Для современного человека, который ценит свое время, которому важно, как он выглядит и как его воспринимают окружающие, данный вариант лечения оптимален. Также одномоментная имплантация — хороший вариант выбора для людей с неожиданной потерей зубов (особенно переднего отдела). Процедура позволяет вернуться к социальной активности в самое ближайшее время.

Наша клиника специализируется на одномоментной имплантации, поэтому у нас накоплен огромный опыт проведения данной процедуры. Это безопасная, современная и очень предсказуемая методика. **Р**

Клиника имплантологии и реставрационной стоматологии «Дентал Дизайн»:

г. Вологда, ул. Лермонтова, 5,
тел. (8172) 72-09-09
dental35.ru

ООО «Данте»/Лицензия №ЛО 35-01-001453 от 13.12.2013 г.

ИМЕЮТСЯ ПРОТИВОПОКАЗАНИЯ, НЕОБХОДИМА КОНСУЛЬТАЦИЯ СПЕЦИАЛИСТА

ПРЕВЕНТИВНЫЕ МЕРЫ

ТЕКСТ: ИВАН СЕМЕНОВ. ФОТО: МАРИНА МУРЗИНА

Предупредить и вылечить целый ряд заболеваний, не прибегая к лекарствам, избавиться от депрессии и повысить жизненный тонус — все эти задачи легко решаются с помощью физиотерапии.



Способы воздействия на организм применяются самые разные: ультразвук, электрические токи, лазер, магнитное поле, ультрафиолетовое и инфракрасное излучения, массаж, грязевые ванны, мануальная терапия, акупунктура, баротерапия, гидротерапия и т. д. Все это не только полезное, но часто и очень приятные процедуры.

Как вылечить две-сти болезней?

У физиотерапевтических методов — широкий круг показаний: они способны излечить до 200 различных заболеваний. Но, конечно, при условии, если те находятся в начальной стадии. Поэтому к физиотерапевту рекомендуется идти практически сразу, как только вы почувствуете недомогание.

Приятно и полезно

— Физиотерапия — это метод профилактики и лечения, который позволяет человеку решить целый ряд проблем со своим здоровьем, не прибегая к медикаментозному или хирургическому вмешательству. Цель физиотерапии — либо предупредить заболевание, либо вылечить пациента при минимальной лекарственной нагрузке или вообще без нее, — объясняет врач-физиотерапевт «Семейной клиники №1» **Владимир Пастухов.**

Физические факторы воздействовали на человека на протяжении всей его эволюции, поэтому физиотерапевтические процедуры нередко оказывают на нас более значимое влияние, чем многие лекарства. Физиотерапия эффективно воздействует на организм через биостимуляцию клеток и нервных процессов, в результате чего тот начинает активно самовосстанавливаться без всяких таблеток.

— Очень опасно придерживаться по отношению к внезапно возникшей боли принципа «само пройдет», — говорит Владимир Пастухов. — Если игнорировать или терпеть ее, все может закончиться очень печально: вы безвозвратно упустите момент, когда еще могли бы вылечиться. Поэтому, если у человека что-то болит больше трех дней, ему надо обязательно идти к врачу. Многие заболевания прекрасно лечатся на ранних стадиях физиотерапевтическими способами.

Они успешно применяются при лечении заболеваний позвоночника, костно-мышечной системы и суставов, сердечно-сосудистой, нервной и мочеполовой систем, органов дыхания и внутренних органов, а также многих других болезней. Физиотерапия весьма уместна при травмах мягких тканей и костей, помогая их более быстрому заживлению.

— У многих методов противопоказания очень невелики или вовсе

отсутствуют, — говорит специалист. — Так, с помощью лазера можно излечить даже неосложненную язву желудка или бронхиальную астму. Или, к примеру, многие люди годами мучаются с пяточной шпурой и не могут нормально ходить. Но лишь один курс лечения лазером — и все, проблема решена.

Очень эффективна физиотерапия при лечении депрессивных состояний и для общего повышения тонуса. Сегодня многие из нас работают на износ и мало отдыхают, а как результат — синдром хронической усталости, плавно перетекающий в тяжелую депрессию. Однако физиотерапия успешно сводит ее на нет всего за несколько сеансов.

Корпоративная выгода

Учитывая, что физиотерапия является отличным средством профилактики и способна серьезно сократить расходы на лечение, она потенциально выгодна работодателям. Для того чтобы сотрудники организации смогли пройти физиотерапевтическое лечение, ее руководству достаточно обратиться в клинику и заключить договор об оказании медицинских услуг. Учреждение располагает штатом высококвалифицированных специалистов и полным комплексом физиотерапевтических услуг — вплоть до уникального для Вологодчины лазерного кабинета. **Р**



«Семейная клиника №1»:
г. Вологда,
ул. Некрасова, 39,
тел. регистратуры:
(8172) 54-35-29,
70-58-00
clinicfamily.ru

ООО «Красота и Здоровье», лиц. №ЛО35-01002030 от 25.12.2015 г. Реклама.

ИМЕЮТСЯ ПРОТИВОПОКАЗАНИЯ, НЕОБХОДИМА КОНСУЛЬТАЦИЯ СПЕЦИАЛИСТА

ФЕСТИВАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА

ПОЧЕМУ «СЕВЕРСТАЛЬ» ПОДДЕРЖИВАЕТ КУЛЬТУРНЫЕ ПРОЕКТЫ

ТЕКСТ: АЛЕКСАНДР НЕСТЕРОВ. ФОТО ИЗ ЛИЧНОГО АРХИВА

В рамках прошедшего кинофестиваля VOICES по инициативе нашего журнала состоялся «круглый стол», на котором участники из России и Европы обсуждали экономическую и социальную целесообразность поддержки масштабных фестивалей как со стороны государства, так и со стороны частных спонсоров. Продолжая тему, мы решили узнать, что думает об экономических аспектах развития культуры крупный бизнес. На наши вопросы ответила начальник управления по корпоративной социальной ответственности и бренду АО «Северсталь Менеджмент» Наталья ПОППЕЛЬ.



— В нашей области реализуются интересные и яркие социально-культурные проекты: «Голос истории», VOICES, «Голос ремесел», «Вологодский лен» и многие другие, однако обеспечить от них экономическую отдачу получается хуже. Могут ли они в принципе приносить прибыль?

— Вологодская область действительно предлагает широчайший спектр культурных мероприятий, в том числе более 20 фестивалей, некоторые из которых вы перечислили. Здесь необходимо понимать, как обеспечить потребности людей в насыщенной культурной

жизни, как сделать это наиболее эффективно.

С большим трудом следом за большинством развитых стран мы переходим от индустриальной экономической формации к постиндустриальной, в которой главенствующую роль играют не добыча сырья и промышленное производство (что абсолютно необходимо, но уже не в таких масштабах, как раньше), а новые технологии. При этом культура из «общенационального достояния», хотим мы этого или нет, трансформируется в «культурные индустрии». Фестивали, событийный и культурный туризм — одна из наиболее перспективных и эффективных составляющих «культурных индустрий».

Известно, что разработка и создание любого такого фестивального «продукта» довольно дорого стоит, а вот «тиражирование», которое могло бы помочь стать фестивалям окупаемыми, здесь практически невозможно. Но все не так драматично, потому что есть другой, более сложный, но довольно обнадеживающий путь. Так, например, у Вологодской области есть огромный потенциал для развития и совершенствования внутреннего и въездного туризма. Это подразумевает создание эффективной туристической инфраструктуры вокруг фестивальных проектов, что становится возможным благодаря применению современных механизмов развития малого и среднего бизнеса: гостиничного сервиса,

мест общественного питания, масштабного производства сувенирной продукции и т. д.

И, конечно, есть необходимость развивать различные виды креативной деятельности музеев, галерей, театров, концертных залов, развлекательных центров, а также сами виды альтернативного туризма: образовательный, экологический, лечебно-оздоровительный, приключенческий, охотничий, деловой, кулинарный, духовно-паломнический, кинотуризм, а также туризм для людей с ограниченными физическими возможностями и т. д.

— Как вы считаете, стоит ли нашим чиновникам и культуртрегерам присматриваться к международному фестивальному опыту?

— Как показывает мировая практика, фестивали могут окупаться только при условии интегрированного подхода к бюджетированию при наличии государственных субсидий, спонсорской поддержки, продажи билетов, сувенирной продукции, а также при участии сервисных организаций: гостиниц, ресторанов, кафе, транспорта, дополнительных развлечений, парикмахерских, SPA-салонов и т. д.

Общеизвестно, что развитие туризма оказывает стимулирующее воздействие на самые разные секторы экономики и составляет одно из наиболее перспективных направлений структурной перестройки

экономики. В некоторых развитых странах до 20% ВВП — это доходы туристической отрасли.

Хороший пример из Великобритании. В Статфорд-на-Эйвоне, городке, где родился Шекспир, где еще 20 лет назад проходил один театральный фестиваль, сегодня их 12. Там построено 50 отелей, создана развитая инфраструктура питания и развлечений, а в то время, когда нет фестивалей, проходят различные деловые мероприятия. Созданы тысячи рабочих мест! Другой пример — образцовый центр музыкальных мероприятий высочайшего мирового уровня в городе Зальцбург, где в течение года с аншлагом проходит множество тематических фестивалей.

— Есть ли возможность, по вашему мнению, привлечь к реализации и развитию подобных проектов малый бизнес?

— Надо сказать, что как раз малый и средний бизнес играет важную роль в формировании комфортной во всех отношениях городской среды, привлекательной для местного населения и гостей региона. В результате деятельности МСП открываются новые возможности досуга и сервиса, жизнь в городе становится интереснее и разнообразнее, население все активнее инициирует проведение культурно-массовых и спортивных мероприятий и с удовольствием в них участвует.

Главное условие для вовлечения в городскую жизнь представителей бизнеса — это взаимовыгодное государственно-частное партнерство. Хорошими примерами могут послужить проекты «Агентства Городского Развития» и Инвестиционного агентства «Череповец», например, проект туристско-рекреационного кластера «Центральная городская набережная». Он направлен на создание комфортных условий для отдыха горожан и гостей Череповца. В самом ближайшем будущем набережная станет площадкой, где с участием бизнеса могут проводиться развлекательные и спортивные мероприятия, фестивали, выставки и т. д. В состав кластера вошли два субкластера: территория от Октябрьского до Ягорбского моста и комплекс «Усадьба Гальских», а также недавно созданный «Северсталью» «Музей металлургической промышленности». Инвесторы планируют построить на заявленных территориях гостиницу с выставочным залом, спорткомплекс, детский

технопарк, тематический парк, этнокомплекс и другие объекты. По предварительным оценкам, объем частных инвестиций составит порядка 780 млн руб., из федерального бюджета будет выделено более 300 млн руб., вложения области и города составят около 83 млн руб.

Проект «Центральная городская набережная» является только одной из точек роста новой модернизированной городской инфраструктуры. Сейчас команда Череповца разрабатывает новое перспективное видение города, которое найдет свое воплощение в стратегии «Череповец — растущий и развивающийся город». Ядром новой системы станут человеческий капитал, дальнейшее развитие малого и среднего бизнеса.

— Есть ли у вас свое видение, как нужно развивать проект «Фестивальное лето» в Вологде, другие социальные и культурные проекты в регионе?

— Конечно, нет предела совершенству. Масштабные культурные проекты, уже реализуемые в регионе, привлекающие тысячи зрителей, играют значимую роль в развитии экономического потенциала региона. Культурные акции межрегионального и международного уровня, базирующиеся на богатейшем культурно-историческом наследии края, брендовых вологодских промыслов, обеспечивают развитие творческих связей в сфере культуры и событийного туризма и, конечно, уже способствуют привлечению как инвестиций частного сектора, так и бюджетных средств.

— Намерена ли «Северсталь» расширить перечень поддерживаемых ею проектов?

— Справедливости ради надо сказать, что задача «Северстали» — все-таки эффективно решать стратегически важные производственные задачи, инвестировать

в производство, предоставлять больше рабочих мест, платить налоги.

Спектр наших проектов в Вологодской области уже достаточно широк. Важно не просто расширять перечень проектов, а делать уже существующие более эффективными. Так, например, компания прилагает усилия к тому, чтобы показы лучших спектаклей всероссийского театрального фестиваля «Золотая маска» проходили не только в Череповце, но и в Вологде; чтобы в различных программах грантового конкурса «Северстали» «Музеи русского Севера» участвовало как можно больше представителей музеев Вологодской области. А главное, чтобы наши усилия по развитию менеджмента культуры, малого и среднего бизнеса в Вологодской области создавали возможности для реализации как креативного, так и предпринимательского потенциала населения.

— Как вы считаете, могут ли такие издания, как наш журнал, оказать вам какую-то поддержку в этом отношении?

— Общеизвестно, что наиболее эффективно все задачи решаются сообща в рамках социального партнерства «бизнес — власть — общество», а еще более эффективно — когда в это партнерство включается четвертый важный участник — СМИ. Они популяризируют как содержание партнерства, так и сам факт его существования, способствуя доверию и лояльности населения. Поэтому партнерство с вашим уважаемым изданием было бы полезно и крайне эффективно в решении общей задачи — содействии устойчивому развитию всей цепочки: «фестивали и другие массовые культурные мероприятия — туристический кластер — малый и средний бизнес — социально-экономическое развитие региона — повышение уровня жизни населения Вологодской области». ■

Наша справка

Для поддержки предприятий малого и среднего бизнеса компанией «Северсталь» совместно с мэрией Череповца были созданы специализированные институты — «Агентство Городского Развития» и Инвестиционное агентство «Череповец». «Результатом их деятельности становятся развитие территории города, реализация его потенциала не только в производственно-деловой, но и социально-культурной сфере, — отмечает Наталья Поппель. — В результате живого диалога и совместной работы бизнеса, власти и общественности рождаются новые подходы для создания комфортного и удобного для проживания жителей города».

КНИЖНЫЙ ОХРАННИК

ТЕКСТ: ДМИТРИЙ МАЛКИН

В конце августа в областном центре прозвучал заключительный аккорд «Фестивального лета». В Вологодской областной картинной галерее прошел 36-й Всемирный конгресс экслибриса*, на котором были представлены графические работы мастеров из 39 стран.

Участниками форума стали отечественные и зарубежные художники, коллекционеры, историки. В экспертный состав конгресса, в частности, вошли заслуженные художники России Михаил Верхоланцев, Владимир Зуев, Олег Яхнин, Валентина Анопова, профессор, обладатель «Гран-при» международных выставок и победитель конкурсов графики и экслибриса Юрий Ноздрин, исполнительный секретарь Международной ассоциации экслибриса (FISAE), издатель, коллекционер, профессор Уильям Батлер.

«Для нас это нетривиальное событие, поскольку даже не каждый российский город может похвастаться тем, что он принимает ведущее мировое сообщество в сфере искусства книжного знака. До этого только Санкт-Петербург в 1998 году был удостоен такой чести», — подчеркнул значимость события заместитель губернатора **Олег Васильев**. С ним согласился глава города **Евгений Шулепов**: «Экслибрис — не массовое увлечение. И поэтому нам вдвойне приятно, что именно мы, вологжане, удостоены чести принимать этот конгресс. Мы выиграли это право у таких городов-гигантов, как Шанхай. Это говорит о том, что Вологда на мировой арене закрепила за собой репутацию города, являющегося примером сохранения и приумножения этого особого вида искусства».

Открытие профессора Батлера

«Когда два года назад на конгрессе в Испании обсуждалась эта тема, у меня не было ни тени сомнения в том, что в Вологде конгресс будет



организован должным образом. И эти ожидания оправдались: уровень организации конгресса можно сравнить с уровнем организации Олимпийских игр. Уверен, что результаты этого форума будут способствовать развитию культурной жизни Вологды и региона в целом», — пояснил Уильям Батлер. В эксклюзивном интервью нашему журналу американский профессор добавил: «Я служу 30 лет ответственным секретарем ассоциации и бился в течение восьми лет, чтобы привлечь Россию к членству в нашей ассоциации. И смог добиться этого только во время перестройки».

На вопрос о том, насколько актуален для экслибриса вопрос определения авторских прав, Уильям Батлер ответил: «Как правило, экслибрис — это заказная вещь. И всегда возникает вопрос: кому принадлежат авторские права — клиенту или дизайнеру? Как правило, мы считаем, что это соглашение между сторонами. А если это не прописано в соглашении, мы считаем, что все творческие права принадлежат дизайнеру».

Профессор особо подчеркнул основополагающую роль в выборе места проведения нынешнего конгресса вологжанина Сергея Птухина,

являющегося президентом Международной ассоциации экслибриса.

Сергей Федорович — скромный, рассудительный, мягкий человек. Помнится, в начале девяностых он недолгое время возглавлял областной комитет лесного комплекса, пытался помочь малым предприятиям с выделением лесосеки. Затем проявил себя в качестве политтехнолога. И лишь избранным было известно о его интересе к экслибрису. По правде говоря, мероприятие состоялось лишь благодаря его энергии и настойчивости.

Обещанного три года ждали

Начало нынешнему мероприятию было положено еще три года назад, когда группа представителей Вологодской областной картинной галереи обратилась в правительство региона с просьбой поддержать заявку Российской ассоциации экслибриса о проведении в Вологде международного конгресса. Просьба была услышана. При содействии Министерства культуры РФ, областного правительства, администрации Вологды был дан старт этому значимому для России мероприятию. Подготовка к всемирному конгрессу в Вологде проходила в течение года. Научные сотрудники картинной галереи тогда изучили свыше пяти тысяч книжных знаков.



Для директора областной картинной галереи Владимира Воропанова открытие 36-го конгресса стало волнующим днем: «Я испытал радостное головокружение, когда увидел удивительно редкое сообщество людей с горящими глазами, светлыми улыбками, людей, которые приехали сюда благодаря собственным возможностям для того, чтобы пообщаться. В стенах нашей галереи мы представляем сокровища экслибрисного материала, и самое главное, что в гостях у нас — звезды экслибрисного мира. А сам конгресс — это своеобразный итог творческой работы, которая идет от наших предшественников — Северного кружка изящных искусств — к сегодняшнему дню. И устремлено все это в будущее. И, я думаю, совместными усилиями мы можем украсить этот мир, сделать его лучше», — сказал директор галереи.

В рамках конгресса прошел конкурс среди участников. Жюри определило трех лауреатов, также восемь художников были отмечены специальными призами. Автором лучших работ стал заслуженный художник России Михаил Верхоланцев из Москвы. Он считается мэтром этого вида графического искусства. В интервью он признался, что давно мечтает видеть Вологду центром российского экслибриса.

Надо сказать, Вологда имеет на то основания. Первая выставка экслибриса в Вологде прошла в далеком 1962 году. И тогда еще при тех

скромных средствах появилось фантастическое, не для всех понятное желание объять мир: в то время трудно воспринимались идеи приглашения художников из зарубежных стран, а каждый поступок директора галереи, не говоря уже об авторах, неадекватно



оценивался властью. Сегодня мы наблюдаем совсем иную ситуацию. Вологда не раз проводила конгрессы экслибрисов всероссийского уровня, а коллекция книжных знаков Вологодской картинной галереи является одной из крупнейших в мире. **BB**



Свои работы на художественный форум прислали более 400 мастеров. Их произведения были представлены на 12 выставках в помещениях картинной галереи и Доме Корбакова. Выставки будут работать в течение всего сентября. Три тысячи уникальных произведений искусства останутся в Вологде и пополнят коллекцию экслибрисов Вологодской областной картинной галереи.

* Экслибрис — особый вид графического искусства. По сути, это герб книголюбителя, на котором обычно обозначены его имя и фамилия. Рисунок образно говорит о профессии, интересах или о составе библиотеки владельца. Для опытного коллекционера экслибрис — не просто рисунок, его можно «читать». Каждый, кто коллекционирует их, может сделать свое открытие — идентифицировать принадлежность того или иного старинного книжного знака по гербу или какому-либо другому символу.

ОТКРЫВАЯ ТАЛАНТЫ

ТЕКСТ: БОРИС УЛЬЯНОВ. ФОТО ИЗ АРХИВА ОРГАНИЗАТОРОВ

В Вологодской области рождается интересный проект, который мог бы удачно вписаться в концепцию «Фестивального лета» и помочь развитию в регионе событийного туризма. Причем он имеет не только развлекательное, но и социальное значение.

Открытие «Открытия»

Летний музыкальный фестиваль «Открытие» проводится в Вологде уже второй год. Его миссия — находить в нашей области хороших, но малоизвестных музыкантов и помогать им реализовываться, предоставляя место для выступления, необходимую аппаратуру, благодарную публику и возможность сотрудничества с коллегами и единомышленниками.

Первое «Открытие» состоялось в августе прошлого года, причем весьма успешно: на сцене гостинично-ресторанного комплекса «Белладжио» выступило 11 групп из областной столицы и районов. В этом году фестиваль, по признанию его организаторов, вологодских предпринимателей Сергея Непряхина и Владимира Соколова, прошел также на «ура».

— На мой взгляд, второй фестиваль «Открытие» имел ошеломительный успех, задав новый, очень высокий творческий уровень для всех вологодских музыкантов, — заявил Сергей Непряхин. — По своему уровню он превзошел первый, став более организованным. Улучшился звук. Теплее и позитивнее оказалась общая обстановка в зале и на сцене. Даже погода была лучше. В итоге зрители остались очень довольны.

Будучи основателем и лидером известной рок-группы «Тени», Сергей хорошо понимает значимость таких фестивалей для вологодских музыкантов, и прежде всего — начинающих. Для них подобные мероприятия нужны как воздух.

— Музыкантам надо регулярно репетировать и регулярно выступать, — уверен он. — Чем больше они станут выступать, тем лучше будут играть. А у нас им зачастую выступать негде, в результате область теряет хороших исполнителей, которые могли бы стать нашей гордостью.

— У вологодских исполнителей — серьезный потенциал: они играют на очень приличном, а некоторые на по-настоящему высоком уровне. Однако им не хватает



Соорганизатор «Открытия» Сергей Непряхин (в центре) с музыкантами групп «ХБС», «Второй Фронт» и «Four G»

практики выступлений, — солидарен со своим коллегой Владимир Соколов. — Нашим музыкантам нужно постоянно играть «живую» и общаться друг с другом, перенимать опыт, совершенствоваться. А сейчас они варятся в своем соку в ущерб развитию.

И организаторы «Открытия», и участники, и зрители единодушны в том, что у мероприятия есть потенциал: в Вологодской области насчитываются десятки невестребованных исполнителей и групп, которые нуждаются в выступлениях.

— Я открыт к общению с этими людьми и готов ходить к ним на репетиционные базы, слушать, смотреть, разговаривать, — говорит Сергей Непряхин. — Если мы дадим им возможность реализовать себя, это будет прекрасно.

Заявиться на новый музыкальный фестиваль могут коллективы, исполняющие любую музыку. Если первое «Открытие» позиционировало себя как мероприятие, где выступают рок-группы, то, работая над вторым, его основатели сознательно убрали перед словом «фестиваль» приставку «рок-», потому что выяснилось: у нас в регионе немало исполнителей, которые на высоком профессиональном уровне могут исполнять и блюзы, и фанк, и джаз, и музыку других направлений. Всем им должен быть дан шанс.

— Принимаются все желающие, конечно, если они играют достаточно хорошо, — обещает Сергей. — Правда, гонораров не обещаем, потому что пока бюджет у фестиваля нулевой, все делается усилиями энтузиастов. Однако в планах у нас — расширять масштаб мероприятия, его репертуар и географию.

Сегодня, когда Вологодская область стремится активно развивать у себя туризм, «Открытие» для нее — это настоящее открытие. По своим масштабам и значению событие потенциально сопоставимо с «Блюзом на веранде», оно способно вызвать такой же интерес и не меньшую аудиторию, привлекая в область дополнительных туристов, не говоря уже о том, что «Открытие» обеспечит дополнительные социальные лифты для вологодской молодежи, стимулируя ее профессионально заниматься музыкой. Так что выгоды для области могут быть значительными.

Новая музыкальная акция вполне вписывается в концепцию «Фестивального лета», которое теперь уже традиционно проводится в областной столице, поэтому имеет смысл расширить его программу именно за счет «Открытия». Тем более что фестиваль, по мнению организаторов, способен стать как минимум самокупаемым, а поддержка ему нужна весьма небольшая, прежде всего — информационная. **66**

СПА для двоих в Wellness club «Седьмое небо»

Получить билет в рай для двоих совсем не сложно, и при этом не обязательно вспоминать все прелести «конфетно-букетного периода». Вы можете сделать друг для друга больше — отдохните от суеты и предоставьте возможность поухаживать за собой специалистам Wellness club «Седьмое небо». Восхитительные часы релаксирующего ритуала SPA для двоих откроют Вам новые оттенки чувств.

В японском стиле:

Вы любите изысканную утонченность Японии и хотели бы испытать приятные экзотические ощущения? В таком случае Вы можете попробовать нашу уникальную программу «Рай для двоих с массажем».



Спа по-русски • Спа по-восточному Традиционная турецкая баня (Хаммам)



Для искушенных гостей мы предлагаем программы: «Фирменная программа «Седьмое небо» и «Спа-день «Седьмое небо». Это прекрасная возможность провести вместе день, наполненный самыми приятными процедурами.

Кроме различных видов посещения хаммама, банных программ и прочих процедур в нашем салоне предусмотрена возможность отдохнуть в банном комплексе без услуг специалиста. Отдых представляет собой «Свободное посещение» — это комплекс двух бань (римская, русская) и аквазоны (бассейн, джакузи).

После процедур вы сможете отдохнуть в зоне фито-бара. В нашем фито-баре вы можете насладиться изысканными чаями, фрешами, молочным коктейлем, медовыми десертами, сладостями Бурфи и многим другое.

Спа для двоих — это возможность расслабиться и разделить удовольствие вместе с любимым человеком.

На все программы действует предварительная запись по телефонам: (8172) 720-808, +7-960-296-0808, часы работы ежедневно с 9 до 22 ч. г. Вологда, ул. Лермонтова, 5
Будем рады вас видеть в числе наших гостей. Группа вКонтакте: vk.com/wellness_club_7nebo
www.centr7nebo.ru

7 НЕБО

WELLNESS CLUB

ТРЕБУЕТСЯ КОНСУЛЬТАЦИЯ СПЕЦИАЛИСТА

ПОТРЕБЛЕНИЕ НА ДОВЕРИИ

ТЕКСТ: АЛЕКСАНДР НЕСТЕРОВ

Отношение к собственности и потреблению в современном мире кардинально меняется, и это заметно по образу мышления более-менее продвинутых представителей отечественного среднего класса: зачем переплачивать за отель во время путешествия, если можно снять хорошую комнату в квартире местного жителя через онлайн-сервис? Зачем ездить на работу или по делам в одиночестве, если можно найти попутчика и сэкономить на бензине?

Можно говорить о проявлении долгосрочной тенденции не только на Западе, но и в России. Для ее обозначения чаще всего используют термин sharing economy, что буквально переводится как «долевая экономика». Но правильнее было бы называть эту экономику доверительной.

Суть явления

Нас приучили, что если нам что-то нужно, мы должны это купить. Но всегда ли это так необходимо? Случается, что у нас нет подходящих инструментов, чтобы повесить полку. Что мы делаем? Мы обращаемся к друзьям или соседям и берем инструмент на время взаймы. Как говорят, мне нужна не дрель, а дырка в стене. Такая взаимопомощь — явление не новое. Совместное пользование вещами и оборудованием всегда было обычным делом среди друзей, в семье, среди соседей. Но с появлением Интернета ситуация кардинально изменилась: владельцам имущества и тем, кому оно потребовалось, стало гораздо легче искать друг друга.

С другой стороны, в обществе наблюдается растущий интерес к рачительности, к меньшему количеству покупок. Даже богатые люди полагают, что большее потребление — это вовсе не ключ к счастью.

«Польза от совместного использования ресурсов очевидна: ниже цена, меньше отходов, да к тому же происходит формирование глобальных сообществ с ценностями соседства, — пишет Вячеслав Бахмин, эксперт «Комитета гражданских инициатив». — В широком понимании можно говорить об экономической модели, при которой владелец имущества или иного ресурса готов им

поделиться, то есть он предоставляет возможность временно использовать свое имущество тем людям или организациям, кому оно необходимо и у кого этого ресурса отсутствует. В итоге сообщество в целом распоряжается своими ресурсами более эффективно. Такую экономическую модель стали называть sharing economy».

Впрочем, предложенная концепция не отражает в точности суть явления. Когда говорят «поделиться», то обычно имеется в виду «бесплатно». И действительно, некоммерческих проектов и онлайн-платформ для различного рода обменов и совместного использования и сейчас существует немало. Однако, как правило, под термином sharing economy чаще понимают именно бизнес-модель, при которой люди имеют возможность, используя онлайн-площадки, капитализировать неиспользуемую часть принадлежащего им имущества, а потребители не покупают то, что им нужно, а арендуют это у частных лиц.

Благодаря такой бизнес-модели обычные люди могут достаточно легко войти в рынок и получить доход от тех ресурсов, которые есть у них в распоряжении и которые до того были недоиспользованы, то есть фактически стать

Основатели сервиса AirBnB неплохо заработали на желании людей сэкономить.



микропредпринимателями. Например, владелец машины разрешает кому-то взять свою машину в аренду, пока она ему не нужна.

Разнообразие форм

Сейчас в мире существуют сотни компаний, платформ, коммерческих и некоммерческих проектов, использующих подход sharing economy, соединяющий тех, кому что-то нужно, с теми, у кого это есть.

К примеру, по данным на 2015 год, компания AirBnB, предоставляющая услуги кратковременной аренды частного жилья во многих странах, обслуживает в день среднем 425 тыс. клиентов, а в год сервисом пользуются более 155 млн путешественников (для сравнения: это на 22% больше, чем обслуживает вся сеть отелей «Хилтон»). AirBnB использует брокерскую модель: предоставляя площадку для совершения сделок и некоторые услуги вроде клиентской поддержки, приема платежей и страховки для владельцев жилья, она берет плату — 3% с арендодателя и от 6 до 12% с арендатора в зависимости от стоимости объекта.

Другая известная компания, Uber, предоставляет услуги такси или автомобиля с водителем. Она работает более чем в 400 городах по всему миру, а ее стоимость оценивается в десятки миллиардов долларов. Кстати, в числе акционеров компании есть и российские инвесторы: летом 2015 года в Uber «несколько десятков миллионов долларов», как пишет РБК, вложили Алишер Усманов и его партнеры.

Перспективы подобных стартапов видятся весьма радужными. По оценке PwC, пять ключевых сфер, в которых развивается эта экономика

Наиболее перспективные сферы, в которых развивается эта экономика участия: путешествия, аренда машин, рекрутинг персонала, финансирование, музыкальный и видеостриминг.

участия, а именно путешествия, аренда машин, рекрутинг персонала, финансирование, музыкальный и видеостриминг, могут увеличить свой доход с 15 млрд долл. до 335 млрд в 2025 году.

Но делиться — это не только про вещи или услуги. «Краудфандинг переводит идею соучастия на другой уровень. У него много форм и платформ. Каждый может поделиться рублем, чтобы увидеть реализованным проект. Одновременно создается взаимодействие с сообществом жертвователей. Все это о том, как объединить ресурсы сообщества, чтобы что-то происходило, — отмечает Вячеслав Бахмин. — Оказывается, энтузиазмом тоже можно делиться. И когда люди в это вовлекаются, для многих такая деятельность становится их лучшим, самым памятным опытом».

Он обращает внимание, что избыточный ресурс присутствует не только у бизнеса или у граждан. Многие муниципальные публичные учреждения и площадки (библиотеки, музеи, школы, парки) имеют немало возможностей стать полезными не только для своей целевой аудитории, но и для города в целом. Существуют «открытые» музеи и библиотеки, предлагающие свои площадки, оборудование, специалистов и услуги для нужд местного населения.

Дискуссия

Как любое новое и довольно противоречивое явление, sharing economy вызывает немало споров.

Почитатели новой экономики уверяют, что цифровые технологии дают обычным людям огромные возможности, делают деятельность человека более эффективной. Критики отвергают эти восторги и говорят скорее об экономическом эгоизме участников sharing economy, а не о намерении делиться.

«Экономисты еще не решили, как оценить sharing economy. Они стоят перед вопросом: создается ли в результате новая стоимость, или просто новые сервисы замещают существующий уже бизнес? Наверное, подходят оба ответа, — пишет Forbes. — Всегда

возможен краткосрочный негативный эффект для экономики, поскольку в результате человек не покупает новый автомобиль. Но в долгосрочной перспективе экономика выигрывает, и это хорошо для всех».

Правда, при реализации новой экономической модели неизбежно возникают правовые проблемы. Причина — в неопределенности самого поля деятельности, неопределенности круга участников, а все, что неопределенно, сложно регулировать. Известны юридические скандалы вокруг компании Uber, работу которой в ряде городов запретили. Та с этим не согласна, поскольку предоставляет не транспорт и лицензированного водителя, а технологию.

Конечно, если вы покупаете снегоочиститель или газонокосилку, вам никто не запрещает поделить ее с соседом (пока на это нет копирайта). Хотя, если со временем экономика соучастия будет развиваться, соответствующий закон под влиянием раздраженных производителей или изобретателей техники, возможно, и будет принят.

Помимо чисто юридических трудностей, существует и проблема доверия. Пользуясь сервисами sharing economy, люди часто не понимают рисков, с которыми они могут столкнуться, когда предоставляют свою собственность в пользование постороннему человеку или когда сами используют чужую собственность. Это сфера внимания и интереса для страховщиков. Но это и проблема доверия в том сообществе, в котором

происходит обмен или совместное использование имущества. На такое доверие работает репутация платформы, которая заинтересована в лояльности своих клиентов, в качестве предоставляемых услуг.

В России

Сервисы, типичные для sharing economy, существуют и у нас в стране. Например, уже несколько лет функционирует «народное такси» Довезу!ру. В основном здесь ищут попутчиков по городу, например, от дома до работы, реже — попутные машины в другой город. Сервисы YouDo и iFriday предлагают тем, кому не хватает времени, помощь других людей в повседневных делах и работе. Краудфандинговая платформа Planeta.ru — одна из первых и, пожалуй, самая успешная площадка в Рунете для сбора средств на реализацию творческих проектов. Участники некоммерческого сервиса «Дару-Дар» дарят друг другу свои услуги и вещи «безвозмездно и бесплатно» (так, в Москве уже 90 тыс. «сообщников», в Вологде их пока только 500).

Приживется ли share economy на российской почве? Ответы на эти вопросы можно услышать самые разные. «Будущее у таких сервисов есть, но не сейчас: должно сильно измениться мировоззрение. У нас еще слишком свежи воспоминания о том, как штанишки от братика переходили по наследству, и большинство пока рассуждает так: «Я копил, купил — и зачем я буду делиться?» — говорит Любовь Симонина, эксперт фонда Almaz Capital.

«Sharing economy имеет хорошее будущее в России, так же как и в других странах, поскольку позволяет получать доход от простаивающих ресурсов. Так же, как аренда квартир у частных лиц становится все более цивилизованной, так и аренда автомобилей, инструментов и многого другого может стать обыденной спустя сравнительно небольшое время, — считает Гайдар Магдануров, директор по инвестициям Rupa Capital. — Для этого нужны простые инструменты страхования владельцев и арендаторов от убытков».

Таким образом, каковы перспективы отечественных сервисов, построенных на идеях совместного пользования и доверия, — вопрос открытый. Однако то, что новое явление привлекает все большее внимание исследователей и, что самое главное, активных участников, — очевидный факт. 65

КИТАЙСКИЙ ФОРМАТ-4

ТЕКСТ: ДМИТРИЙ МАЛКИН

Мы продолжаем серию публикаций, знакомящих читателей с советами Алексея МАСЛОВА, одного из признанных российских китаеведов. В этот раз речь пойдет о модели мышления жителей Поднебесной. Для наших бизнесменов понять внутренний мир граждан этой загадочной страны особенно важно: порой наши соотечественники сильно заблуждаются, когда видят перед собой постоянно улыбающегося китайца, готового, казалось бы, расшибиться в лепешку ради русского гостя. Лишь немногим известно, какие капканы расставлены за фасадом китайского гостеприимства.

Спрячьте нож в улыбке

Издrevле в Китае создавались учебники по воинскому искусству, рассказывающие, как победить армию соперника не столько путем прямого военного превосходства, сколько благодаря разного рода уловкам и обманам. Эти способы, которые принято называть стратагемами, или, что более точно, планами (цзи), были описаны во многих трактатах, которые в XI в. были объединены в ныне знаменитое «Семикнижие воинского канона» («У цзинци шу»).

Сформировалась даже целая философско-прикладная школа «военных стратегов» (бинцзя), утверждавшая, что «война — это путь обмана». Не стоит думать, что школа «военных стратегов» только тем и занималась, что учила, как обманывать людей. Это были неординарные философы, которые учили сочетать управление, воспитание с культурой и воинственностью. Но они предлагали для достижения победы использовать путь хитрости, уловок.

Сегодня многие пособия пытаются рассказать о хитростях китайского бизнеса через призму этой «военной стратегии». В действительности же это нередко лишь запутывает современных западных читателей, ведь никакого механического переноса этих стратагем на современную жизнь просто не существует, да и, признаемся честно, подавляющее большинство китайских бизнесменов просто никогда этих трудов не читали.

Хотя современное китайское мышление само по себе остается стратагемным, оно базируется на весьма большом наборе уловок, хитростей, идеях создания «ложных целей», запутывания противника и т. д., которые пришли из традиций. Не обольщайтесь, полагая, что подобные приемы рассчитаны только на вас,

в равной степени этот способ ведения дел распространяется и на каждого соотечественника вашего оппонента. Просто сами китайцы адаптированы к такой манере ведения переговоров, такому типу деловой этики, а вы — нет.

Вот некоторые принципы, используемые китайскими бизнесменами: «Удалите огонь из-под котла» — прежде чем предпринимать любые действия, надо лишить противника ресурсов, узнать все его аргументы и связи.

«Заколоть противника украденным мечом» — использовать кого-то другого, чтобы он сделал за вас всю неприятную или сложную работу.

«Расслабиться и ждать, пока противник истощит свои силы» — дожидаться, пока противник (или партнер по бизнесу) истощит все свои аргументы, выложит на стол все свои козыри, самому же надо оставаться недвижимым и не торопиться предлагать что-то взамен.

«Грaбь горящий дом» — воспользоваться сумятицей в делах соперника, чтобы увести у него бизнес.

«Пусть ваш голос слышен на Востоке, а атакуйте с Запада» — запутайте своего противника, не давайте ему понять, где будет нанесен главный удар.

«Создавайте нечто из ничего» — старайтесь сделать вид, что у вас много сил и влияния, хотя при этом все это может быть чистым блефом.

«Покажите, что направляетесь по одной дороге, в то время как преследуете совсем

по другой» — противник до конца так и не должен узнать, какие реальные цели вы преследуете.

«Наблюдайте за пожаром с другого берега реки» — пускай соперники сражаются между собой, вы должны быть сторонним наблюдателем.

«Спрячьте нож в улыбке» — сделайте так, чтоб ваш противник расслабился благодаря вашим гостеприимству и дружелюбию.

«Пожертвуйте сливой ради персика» — всегда уступайте в малом, чтобы получить значительно больше.

«Украдите козу прямо на ходу» — воспользуйтесь непрофессионализмом вашего оппонента, чтобы отобрать у него добычу.

Чувство истории

Одна из самых ярких черт китайского характера — ощущение древности своей истории, своих культуры и цивилизации. Именно это дает китайскому населению некое внутреннее преимущество над другими нациями. Чувство истории очень важно для китайцев, и, если вы не являетесь серьезным специалистом в этом вопросе, никогда не вступайте в споры с китайцами по поводу их истории, не обсуждайте ни древних, ни современных китайских правителей.

Но если вы действительно хорошо знаете и чувствуете историю Китая (здесь не имеется в виду, что вы просто прочитали популярную книжку или даже учебник по истории Китая), то ваши знания будут высоко оценены китайцами. Ведь если иностранец разбирается в истории Китая



и сносно говорит на китайском языке, то он хотя и не перестает быть «варваром», но, по крайней мере, показывает, что понимает значимость Китая для мира.

Китайцы всегда демонстрируют вежливость в этом вопросе и никогда не сопоставляют возраст своей цивилизации с другими культурами. Китайцы действительно многое сделали в истории первыми, и не потому, что обладали лучшей сметкой, более высокими умственными способностями, чем европейцы, а потому, что долгое и непрерывное существование их цивилизации позволяло накапливать знания. Они во многом опередили Европу и этим по праву гордятся. Так, бумага была изобретена в Китае во II в. н. э., а в Европе начала использоваться не ранее VIII столетия. Приблизительно в то же время в Китае был изобретен компас, благодаря которому китайцы получили возможность относительно безопасно путешествовать по морю.

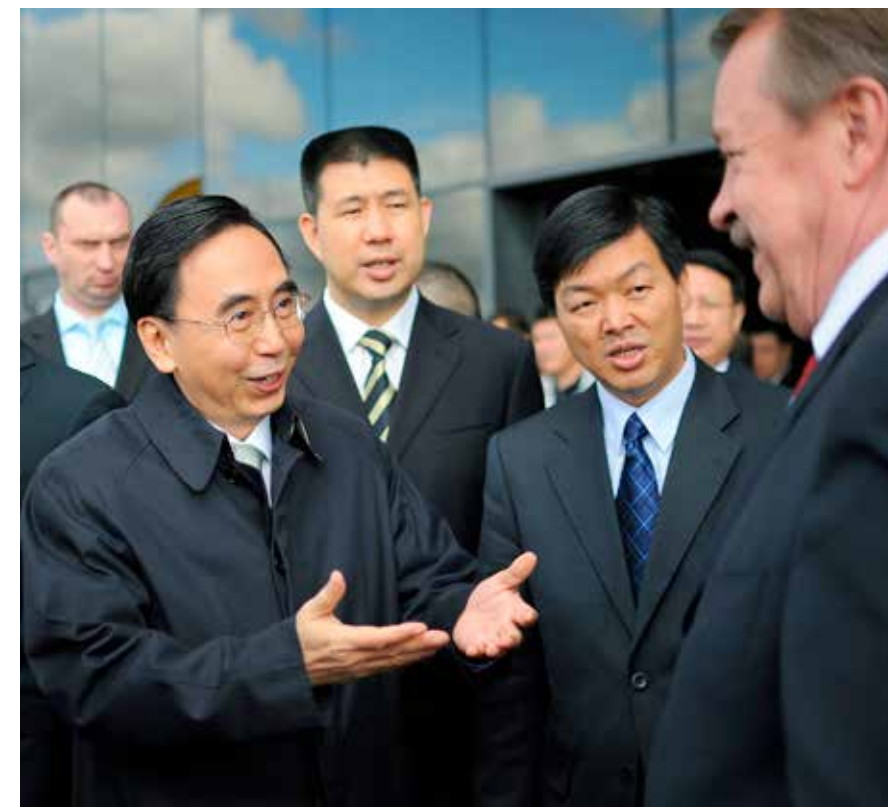
Компас не был похож на современный, а представлял собой намагниченный кусочек металла, закрепленный на полоске дерева, которая плавала в чаше с водой, а к IX в. он уже приобрел свой современный вид. В Европе подобный компас возник лишь в XV столетии.

Китайцы вам расскажут, что они первыми изобрели порох, фейерверки, колесницы, мороженое (это было «побочное открытие»: они экспериментировали с отварами для пилюли бессмертия) и арбалет, первыми стали использовать шелк, фарфор и чай. У итальянцев они оспаривают первенство в открытии лапши (макарон и лазаньи) и пиццы. На уровне психологии в массовом сознании китайцев преобладает убеждение, что их страна не столько создает что-то принципиально новое, сколько возвращает себе утраченное и делает это постепенно и без громких политических деклараций.

Важнее личности

Китай — это страна самых разных групп, кланов и постоянного общения. И это связано с особым исторически сложившимся типом самооценки.

Китаец воспринимает мир через восприятие групп. Он осмысляет свои качества через оценку этих качеств группой, и в этом плане сознание китайцев является группориентированным в отличие от эгоориентированного сознания представителей



Китайские бизнесмены нередко устраивают для гостей роскошные приемы, преподносят дорогие подарки, чтобы затем полностью забрать у них бизнес.

западной цивилизации. В этом плане для среднестатистического китайца его «контактная группа» играет значительно более важную роль, чем для любого европейца. Речь идет прежде всего о семье, о клановых и кровнородственных связях, о близких знакомых, о сослуживцах, жителей своего квартала или деревни. Именно через них китаец оценивает сам себя: он такой, каким видят его они, он смотрит на себя их глазами. Если представитель западной цивилизации чаще всего для самооценки вступает во внутренний диалог и обычно соотносит свое поведение с христианскими предписаниями, то китаец соотносит себя с оценкой группы.

Характерно, что в китайском языке долгое время просто не существовало понятия «личность» (хотя личности, конечно же, были). Если «человек» по-китайски звучит как «жэнь», то чтобы перевести понятие «индивидуальность» или «личность», обычно говорят «гэ жэнь» — «отдельно взятый человек» или «каждый человек». Само такое определение просто выделяет

отдельного человека из толпы, но не дает ему права на индивидуализм, на отдельный внутренний мир, самостоятельную оценку истории или ситуации.

Из этого следует, что правильное поведение — это то, которое соотносится с приемлемым для китайца поведением, с общепринятыми, хотя нередко и неписаными нормами. Поэтому в Китае никогда не ценились какие-то новаторские формы искусства или неожиданные формы поведения — все должно быть в соответствии с традицией. Не случайно Конфуций говорил: «Я не создаю новое, но лишь повторяю изученное». Хотя китайская молодежь сегодня все больше и больше индивидуализируется, этот процесс также происходит в рамках каких-то групповых норм. Поэтому, находясь в Китае, всегда внимательно наблюдайте за нормами группового поведения и мышления. При этом сами также показывайте не столько свою индивидуальность, сколько принадлежность к какой-то группе: это заметно повысит ваш статус. 67

ТРАМП

ЧЕЛОВЕК, ПРОГНУВШИЙ МИР

ТЕКСТ: ВИТАЛИЙ СЫЧЕВ

В последнее время имя Дональда Трампа не сходит с новостных лент. Еще бы, не каждый миллиардер отважится вступить в борьбу за президентское кресло. Таких удачливых и незаурядных людей, как герой нашей публикации, на земном шаре насчитываются единицы, а тех, кто вообще способен заниматься бизнесом «по-крупному», — не более 3–5%. Поэтому мы сочли уместным начать серию статей об историях успеха известных всему миру миллиардеров именно с этого талантливого в разных направлениях человека — бизнесмена, шоумена, политика.



Становление

Дональд Трамп был четвертым ребенком в семье. Унаследовав от отца жесткий и напористый характер, он слыл озорником. Совладать с несносным Дональдом не могли ни родители, ни школьные учителя. И неудивительно, что в 13 лет подростка решили отдать на воспитание в Нью-Йоркскую военную академию. К всеобщему удивлению, Дональд, будучи кадетом, проявил себя дисциплинированным учеником, который мог похвастаться как хорошими отметками, так и спортивными успехами. В 1968 году он получил степень бакалавра экономических наук, после чего отец принял сына в семейный бизнес.

Первым вверенным Дональду проектом стал грандиозный жилой

комплекс Swifton Village в штате Огайо, рассчитанный на 1200 квартир для «среднего класса». Под руководством Дональда Трампа компания сумела завершить проект в рамках государственного контракта в течение года, затратив на постройку 6 млн долл. и выручив с продажи апартаментов 12 млн долл.

Молодой застройщик понимал, что за финансовой поддержкой для более серьезных проектов стоит обращаться не к правительственным организациям, а к сильным мира сего: банкирам, топ-менеджерам, нефтяным магнатам.

В 1971 году Дональд снял апартаменты в самом сердце Нью-Йорка — на острове Манхэттен, где обзавелся полезными связями с влиятельными людьми.

Магнат

В 1974 году Трамп не без помощи влиятельных людей выиграл тендер на восстановление полуразрушенного отеля Commodore. В связи с тем, что большинство зданий возле отеля находилось в плачевном состоянии и нуждалось в финансовом вливании, Дональд сумел добиться от мэрии налоговых льгот сроком на 40 лет, а крупнейшие банки Нью-Йорка выделили ему ипотечный кредит на общую сумму 70 млн долл. Условие стояло одно — Трамп должен был привести депрессивный район в приличное состояние.

И вот спустя шесть лет жители Манхэттена смогли лицезреть пришедший на смену унылому желтому зданию 25-этажный монолит из стекла и стали в окружении новеньких, функциональных и удобных для жизни кварталов. В октябре 1996 года половину прав на отель выкупила одна из крупнейших гостиничных сетей — Hyatt, тем самым увеличив состояние Трампа на 142 млн долл.

Известен всему миру Дональд Трамп стал благодаря 58-этажному небоскребу Trump Tower, высотой превзошедшему все городские здания Нью-Йорка. Небоскреб получил славу элитного комплекса: окна апартаментов выходили на Центральный парк, внизу располагалась череда бутиков и ресторанов, пол был выложен плиткой из розового мрамора, а в холле бил трехметровый фонтан. Все апартаменты были скуплены в течение нескольких месяцев, а Трамп стал богаче еще на 200 млн долл.

Когда в 1977 году в Нью-Джерси легализовали азартные игры, Трамп понял, что перед ним — лакомый кусочек, который ни в коем случае нельзя упускать. В 1980 году он приобрел участок земли в Атлантик-Сити, поручив получение лицензии на игорный бизнес брату Роберту. Спустя два года состоялось открытие грандиозного гостинично-развлекательного комплекса Trump Plaza Hotel & Casino стоимостью 250 млн долл. В 1986 году Дональд выкупил городской отель сети Хилтон и возвел на его месте «Замок Трампа» (Trump's Castle), вложив в новый проект 320 млн долл. Параллельно Трамп начал строительство крупнейшего в мире отеля-казино «Тадж-Махал», распахнувшего двери для посетителей в 1990 году.

Кроме сети отелей, казино и жилых небоскребов класса «люкс», в империи Трампа числились авиакомпания Trump Shuttle Airline, футбольная команда New Jersey Generals и огромное множество небольших предприятий.

Постепенно магнат начал терять контроль над разросшимся до невероятных масштабов бизнесом, при этом новые проекты финансировались за счет заемных средств, что было довольно рискованно. В начале 90-х годов долги перед кредиторами достигли 9,8 млрд долл., из них 900 млн долл. он должен был выплатить из своего кармана. При этом состоянии Трампа оценивалось в 1 млрд долл.

Благодаря врожденному упорству, интуиции и деловой хватке Дональду удалось выбраться из долговой ямы. Однажды он заметил: «Знаете, именно мое умение ожидать возможных проблемы очень спасло меня от нелогичных затрат собственной энергии! Я всегда был, есть и буду очень осторожным человеком, но я не пессимист!» Доходы от игорного бизнеса покрыли большую часть задолженностей; к 1997 году Трамп полностью сумел погасить долги, а затем приступил к работе над новыми проектами.

В 2001 году компания Трампа совместно с корейским предприятием Daewoo закончила строительство 72-этажного здания Trump World Tower. 262-метровый небоскреб вырос ровно напротив штаб-квартиры ООН на Манхэттене.

Финансовый кризис 2008 года стал новым потрясением для строительной империи Трампа.

Из-за упавших продаж он не сумел вовремя выплатить 40-миллионный кредит. Хотя миллиардер мог с легкостью выплатить долг с собственных средств, он подал иск о банкротстве, заявив, что кризис является форс-мажором.

Шоумен

17 февраля 2009 года Трамп сообщил о решении покинуть Совет директоров собственной компании. А чтобы не сидеть без дела, он решил посвятить себя телевидению, где обрел славу яркого шоумена. В 2002 году Трамп запустил в прайм-тайм реалити-шоу «Кандидат». Участникам предстояло соревноваться между собой за право стать топ-менеджером в компании Трампа. Неудачливых конкурсантов ждала фирменная фраза бизнесмена: «Вы уволены!» За каждый выпуск первого сезона Дональд получал около 50 тыс. долл., но с началом второго сезона стоимость одной серии выросла до 3 млн долл. Таким образом Трамп стал одним из самых высокооплачиваемых ведущих на телевидении.

По оценке журнала Forbes, в 2016 году состояние Дональда Трампа перешагнуло отметку в 4 миллиарда долларов. Оно продолжило увеличиваться, в том числе за счет лицензирования недвижимости: застройщики сами платили Трампу, чтобы строить и продавать новые проекты от его имени.

В 2006 году миллиардер совместно с NBC выкупил компанию Miss Universe Organization, занимающуюся организацией конкурсов красоты «Мисс Вселенная» и «Мисс Америка». Ко всему прочему, бизнесмен засветился с камео в нескольких кинофильмах и сериалах, например, в комедии «Один дома-2: Потерянный в Нью-Йорке». В 2007 году у Трампа появилась собственная звезда на голливудской «Аллее славы», которую бизнесмен получил за создание того самого реалити-шоу «Кандидат».

Политик

Немногом известно, что Трампа прочили в президенты США еще с 80-х годов, однако в то время стрелка политического компаса Дональда постоянно металась между правым и левым полюсами. К 2009 году он более-менее определился в собственных взглядах и примкнул к Республиканской партии.

16 июня 2015 года Трамп сообщил жителям США о готовности сразиться за президентское кресло. Президентская кампания Трампа была строго продумана: первым делом он посетил штат Нью-Гэмпшир, традиционно считающийся оплотом республиканцев, затем совершил тур по Неваде и Калифорнии — штатам, ранее получившим солидное финансовое вливание со стороны Дональда.

Трамп в одном из интервью сказал: «В бизнесе лучше быть нахальным, чем неразговорчивым и жестоким». Этот принцип он перенес и в политику, ведь он привык говорить открыто, не вуалируя свою речь эвфемизмами. Из-за этой особенности Трамп снискал славу эксцентричного правдоруба.

Так, Трамп крайне холодно относится к жителям Мексики и Ближнего Востока. В случае победы на выборах он грозит построить аналог Великой китайской стены на границе с Мексикой. Также кандидат в президенты много раз выступал за немедленную ликвидацию вооруженных сил ИГИЛ, назвав Барака

Обаму основателем этой запрещенной в России террористической организации.

Трамп требует отмены медицинской программы Обамы, заявив, что ее обеспечение обходится государству слишком дорого, и что он без проблем найдет более эффективные и дешевые для налогоплательщиков методы.

В экономическом секторе к миллиардеру прислушиваются даже демократы; он говорит о необходимости вернуть производство на территорию США, повысив пошлины на товары американских компаний, изготовленные за рубежом, а также доказывает необходимость торговой войны с Китаем.

Несмотря на то что в кругах американской элиты Трамп не пользуется безусловной поддержкой, он имеет неплохие шансы победить на президентских выборах осенью этого года. **BB**

ИЗМЕНИВШАЯ СУДЬБУ

ТЕКСТ: АЛЕКСАНДР ИЛЬИЧЕВ

В начале двухтысячных редактор областной газеты, где я в то время работал, предложил съездить в Никольск: «Съезди, проветришь, хватит кабинетную пыль глотать». Приехав, я по обыкновению заглянул к коллегам из местной газеты. «Какие, — интересуюсь, — новости в районе происходят?»

«Да ничего интересного у нас нет, разве что в музее, тут неподалеку, выставка народных промыслов открылась, остальное — текучка», — уныло ответили коллеги. По профессиональной привычке я стал листать подшивку местной газеты и на первой же странице наткнулся на необычную информацию. Это было открытое письмо священника Сергея Колчеева к начальнику областного УВД: «В ночь на 23 августа 2002 года из собора был похищен чудотворный образ Казанской Божией Матери, известной больше как Дуниловская икона. Пропажу святыни каждый христианин прежде всего связывает со своим личным греховным состоянием души, воспринимая это событие так, словно сама Пречистая покинула нас... Потрясают равнодушие и цинизм тех людей, для которых святыни ничего не значат, если не являются предметом купли-продажи. Церковь знает, что ждет этих слуг дьявола, что им уготовано. Невозможно передать словами горе жителей Дунилова».

О том, что кражи икон стали явлением, можно сказать, обыденным, мне было известно еще с начала восьмидесятых, когда в Вологде прогремело так называемое дело иконников. Именно в то время сотрудниками правоохранительных органов была разоблачена группа граждан, промышленявших хищением и последующей продажей православных святынь. Оперативники вышли на след вологодской группы совершенно случайно: потянули за конец нитки, клубок и размотался. Но эта история — не об этом.

Земля грешников

Чтобы узнать подробности происшествия, я решил разыскать отца Сергея, настолько задело меня его письмо. Однако храм оказался на замке. «Дык службы нету, потому и замок. Отец Сергей захворал. Когда будет — неизвестно», — разговоркой ответил мне человек

с метлой, поправляя выдавшую виды кепку.

Ладно, думаю, раз заболел, в следующий раз с ним встречусь. Но встреча с отцом Сергием так и не состоялась — священник умер. Об этом я узнал во время второго визита в Никольск, случайно разговоровшись на автовокзале с пожилой женщиной со светлым лицом: «Как украли у нас чудотворную икону, церковная жизнь в Дунилове пошла под уклон. А в Никольске на службу особо не наездишься — автобус ходит дважды в неделю, не глядит на церковные праздники... Отец Сергий потерю иконы душевно сильно принял», — с горечью поведала она. По версии, которую

По преданию, долгие годы чудотворная икона и молитва охраняли никольчан от напастей, спасая необъяснимым образом людей от черной оспы, скот — от сибирской язвы, а посевы — от вредителей.

изложила та прихожанка, краденую икону продали за 20 тыс. долл. одному влиятельному человеку. И местные жители полны решимости начать сбор средств для выкупа ее из «плена». Эта информация меня еще больше заинтриговала. «Да что же это за икона такая, раз ее пропажа стала чуть ли не национальной трагедией?!» — размышлял я в автобусе, возвращаясь домой...

Моя бабушка была человеком верующим. В советский период это считалось делом неправильным и даже опасным, особенно в семьях партийных граждан, а потому молебный уголок бабушке отвели в тесной кладовке. Там на самодельной полке под шляпы за занавеской она прятала несколько икон и Библию на непонятном для меня языке. Вместо прогоревшей лампадки бабушка выдала спиртовку, которую заправили маслом. Спиртовка зажигалась плохо и постоянно чадила.

А однажды она стала источником небольшого пожара. Вначале загорелись пальто, а потом пламя перекинулось на иконы, которые сильно пострадали. И только одна икона, находившаяся в центре пожара, не только не обуглилась, но даже не закоптилась. Будучи школьником, я не мог дать научного объяснения этому феномену.

Каково же было мое удивление, когда в областной библиотеке отыскалась книга В. К. Лебедева «Сказание о чудотворной Дуниловской иконе Божией Матери и о Дуниловской Богородицкой пустыни», датированная 1899 годом. Как выяснилось, чтобы признать ту или иную икону чудотворной, высшая церковная

власть засылала в далекие края своих людей, которые собирали доказательства о необычных явлениях, связанных с этой иконой. Таким человеком и был автор книги.

Приведу лишь несколько примеров из той книги. Однажды в Никольске загорелся жилой дом. Дул сильный ветер, из-за этого город с его плотной деревянной застройкой мог выгореть, что называется, дотла. Местные жители принесли из собора чудотворную икону и совершили молебен. Ветер внезапно стих, а горевший дом ввалился бревнами внутрь, что вообще нереально. Далее. Весной 1859 года в Никольском уезде установилась необычно жаркая погода. Дождей не было. Посевы начали сохнуть. Нависла угроза голода. Дождь хлынул после того как на поле была принесена Дуниловская икона и прочитан водосвятный молебен. Долгие годы икона и молитва охраняли

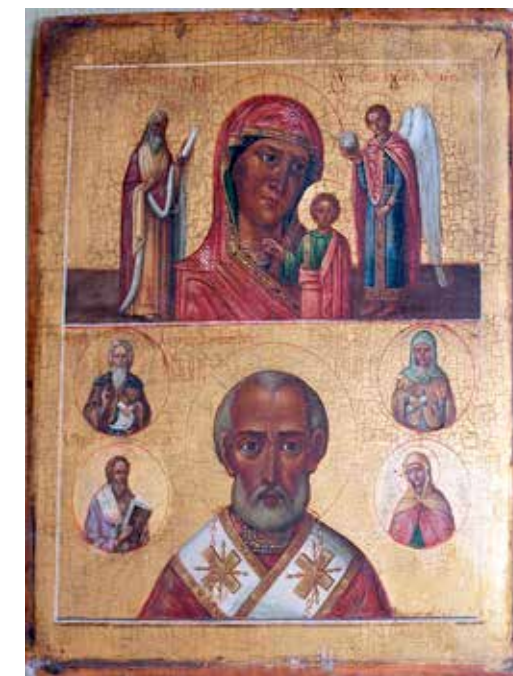
никольчан от напастей, спасая необъяснимым образом людей от черной оспы, скот — от сибирской язвы, посевы — от вредителей.

Чудны дела твои

Временем обретения иконы Божией Матери считается 1677 год, местом — берег речки Дуниловки. «В праздник апостолов Петра и Павла икону в ореоле света над прибрежным ворохом сучьев, прибитых течением к берегу, обрел рыбацкий близ того места Диомид Крохалевский, государев крестьянин, приписной к Кичменгскому Городку. Диомид поместил икону в нишу, высеченную им в стволе дерева, а вскоре на том месте с сыновьями поставил часовню», — пишет Лебедев. В другом источнике говорится о том, что рыбак увидел икону, парившую над землей. Находку он принес домой, и почти сразу в Кич.-Городке начались чудеса: больные люди начали исцеляться. В итоге дом стал местом паломничества, что причиняло бытовые неудобства его семье и соседям. И тогда Диомид с семьей перебрался практически на то самое место, где он нашел чудотворную икону. Там он и возвел часовню. Днем и ночью к иконе тянулись богомольцы. После смерти Диомида икону в течение двадцати лет «охранял» его сын Никита.

Место, где находилась та часовня, было низким, затопляемым, а потому существовала угроза утраты святыни. В целях безопасности было решено построить на противоположном высоком берегу церковь. В связи с тем, что инициаторы строительства

не могли прийти к единому мнению о месте расположения культового сооружения, было решено прибегнуть к испытанному на Руси методу решения споров: из лука была пущена стрела, куда она упала, там церковь и построили. Основная здесь же в 1722 году мужская обитель положила начало Дуниловской Богородицкой пустыни, которая просуществовала до 1764 года. «Настоятельство было строительским. Монахов мало. Чудотворная икона не была известной, паломники не посещали Дунилово. Обитель была бедна», — сообщают церковные источники. На основании этого заключения было решено обитель упразднить, а икону перенести в Сретенский собор Никольска. В то время, говоря современным языком, финансирование обители осуществлялось из нескольких источников. Во-первых, у братии имелось свое подсобное хозяйство. Во-вторых, в их распоряжении были пожертвования прихожан и паломников. В-третьих, помощь в случае надобности оказывала вышестоящая структура. Слабо верится, что Дуниловская икона не была известной. Есть мнение, что именно популярность чудотворной иконы и послужила мотивом для упразднения обители, которой было отказано в финансировании «сверху».



Список Дуниловской (Казанской) иконы Божьей Матери

Возращение к истокам

«В течение полувека прихожане Дуниловской церкви безуспешно пытались вернуть икону на прежнее место, однако тому воспротивилось местное духовенство», — утверждает источник. Как бы то ни было, но спустя некоторое время компромисс все-таки был найден. В период особо значимых религиозных праздников чудотворную икону всем миром несли тринадцать верст на особые носилках из Сретенского собора в Казанскую церковь, что в Дунилове. По свидетельству очевидцев, участие в молебне принимало до тысячи человек. Только после революции, в двадцатые годы, чудотворная икона вернулась в Дунилово.

А потом начались гонения на церковных служителей, взрывались церкви, а из храмов забирались иконы и церковная утварь. Пришли и за Дуниловской иконой. Когда ее доставали из киота, та, выскользнув из рук безбожников, упала в щель между стеной и полом. Тогда члены комиссии по изъятию церковных ценностей решили прийти на следующий день с инструментами, чтобы вскрыть пол и достать икону. Но когда пол вскрыли, искомого предмета уже не было. Оказалось, что икону в тот же день достала маленькая девочка, рука которой пролезла в щель. Той девочкой была та самая пожилая женщина, которую я встретил на автовокзале. Такие вот чудеса бывают.



Наша справка

Колчеев Сергей Юрьевич (1955–2003 гг.). Родился в Москве. С 1972 по 1978 годы проходил обучение в МГУ на факультете журналистики, в международной группе. Однако довольно рано почувствовал разочарование в избранной специальности, ушел в армию. После армии сменил несколько профессий и ряд мест работы, учился во Всесоюзном государственном институте кинематографии. Осенью 1989 года он отправился помогать восстанавливать церковную жизнь в Никольске и его окрестностях. Служил сначала алтарником, затем псаломщиком. В 1990 году был рукоположен в диакона, а в 1991 году — в священника. До конца своих дней служил на приходе храма в честь Казанской иконы Божией Матери города Никольска.

2011-Й: КОНЕЦ «НУЛЕВЫХ»

2011 год для Вологодской области оказался немного похож на 1999-й для всей России: экономика продемонстрировала неплохой послекризисный рост, а в декабре внезапно подобно президенту Ельцину в отставку ушел губернатор Вячеслав Позгалев.

В 2011 году областная власть сообщила, что экономика Вологодчины в основном оправилась от кризиса трехлетней давности. «Уровень 2008 года был достигнут Вологодской областью еще в 2010 году, а в текущем мы восстановим уровень 2007 года», — заявил в своем интервью журналу «Бизнес и Власть» начальник регионального департамента экономики Леонид Иогман.

Главной экономической слабостью нашей области по-прежнему оставалась моноструктурность ее хозяйства. На протяжении всех «нулевых» правительство региона стремилось решить эту проблему, и отчасти ему это удалось. Например, в период с 2001 по 2010 год ежегодный прирост в неметаллургических отраслях промышленности составлял от 2,9 до 17% (в зависимости от отрасли), в то время как в металлургии этот показатель был стабильно ниже — 2,5%. Тем не менее региональная казна по-прежнему сильно зависела от «Северстали». Тяжким грузом на бюджете висели и долги, набранные в годы кризиса.

Номера журнала «Бизнес и Власть» за 2011 год отражают постепенную смену основных политических, экономических и социальных тенденций на территории области. Чиновники и руководители предприятий, часто фигурировавшие на страницах издания в предыдущие годы, понемногу уступают свое место новым персонам. Трансформируются как общее видение проблем, так и предлагаемые способы их решений, на смену масштабным проектам приходят менее впечатляющие, но более прагматичные. В общем, хорошо видно, как «нулевым» годам пришел конец.

Руководитель «Череповецкого литейно-механического завода» Владимир Боглаев выступает за восстановление на Вологодчине машиностроения, проведение новой индустриализации и создание высокопроизводительных рабочих мест. Только что созданный Инвестиционный совет пытается привлечь в область капиталовложения из других субъектов РФ и из-за границы.

Объявляется об открытии в Соколе индустриального парка «Сокол». В области проходит второй IT-форум, а директор кинофестиваля VOICES Игорь Лысенко надеется, что через несколько лет это мероприятие станет прибыльным.

В этом же году в ДТП погибает Михаил Суров, дело Александра Римера, обвиняемого в преднамеренном банкротстве «Сокольского ЦБК», передается в суд, а Алексей Мордашов занимает вторую строчку в российском списке Forbes. Завод «Вагрон» куплен украинским предпринимателем Евгением Черняком и меняет название на «Русский Север», а вологодский «Центр птицеводства», объединяющий пять птицефабрик, переходит под контроль правительства области вместе с долгами. Еще одна новость года — областной арбитражный суд, разбивавший спор администрации Вологды и городских предпринимателей относительно правил установки наружной рекламы, признал правоту бизнеса.

Главным политическим событием в 2011 году стали выборы в Государственную Думу. Их результаты в регионе стали своеобразной сенсацией: «Единая Россия» набрала всего 33% голосов. В итоге Вячеслав Позгалев, заявивший накануне, что готов руководить Вологодчиной еще пять лет, досрочно сложил с себя полномочия губернатора, а врио главы региона был назначен мэр Череповца Олег Кувшинников.

Для нашего журнала 2011 год стал очередной ступенью вверх. По результатам исследования рынка региональной деловой прессы, проведенного ИСЭРТ РАН, «Бизнес и Власть» был признан наиболее популярным у вологжан деловым изданием Вологодской области. Читатели выбрали его за широкий спектр бизнес-информации и хорошие аналитические материалы регионального уровня. Plusом для «Бизнеса и Власть» стало и наличие у него своего сайта — volbusiness.ru

Дмитрий МОНАХОВ, директор кафе и ресторана «Trattoria»:

— 2011 год оказался для нас одновременно годом падения и подъема. Именно тогда мы открыли кафе и ресторан «Trattoria», с которыми связывали большие ожидания. Однако уже через месяц после старта мы столкнулись со всеми негативными моментами открытия нового бизнеса. Вопрос встал в буквальном смысле: «Быть или не быть?».

Пришлось шаг за шагом исправлять ситуацию и буквально жить в ресторане. Мы поменяли всю команду и набрали новую, которая полностью оправдала себя: с ней предприятие вышло на совершенно иной уровень. Много сил и времени ушло на то, чтобы наладить все трудовые и бизнес-процессы. Однако это дало результат: предприятие успешно работает уже более пяти лет.

Мы высоко ценим сотрудничество с журналом «Бизнес и Власть»: он объективно отражает все экономические процессы, происходящие в области, поддерживает реальный диалог между властью, предпринимателями и обществом и дает своим читателям много практически полезной информации. Это издание высокого уровня, в котором трудятся профессионалы.



10 лет

ПИШЕМ ДЛЯ ТЕХ, КТО ПРИНИМАЕТ РЕШЕНИЯ



(8172) 708-717

www.volbusiness.ru, бизнесивласть.рф



ВИНТОВЫЕ КОМПРЕССОРЫ

продажа
обслуживание
ремонт
запчасти

ООО ГК «РусТехника»:
г. Ярославль, ул. Магистральная, 14
тел./факс (4852) 66-00-22 (многоканальный)
www.rustehnika.ru



ГК «РУСТЕХНИКА»



 Chicago
Pneumatic



 ABAC
AIR COMPRESSORS