

БИЗНЕС и ВЛАСТЬ

Вологодский областной деловой журнал

№12 (122) 2018 г.



АЛЕКСАНДР ГОЛЕЦ:
«Внедрение передовых разработок –
это инвестиции в будущее»

2019

*Счастливого
Нового года!*



Уважаемые читатели журнала «Бизнес и Власть»!
Сердечно поздравляем вас, ваших родных и близких
с наступающим 2019 годом.

Желаем, чтобы, подводя итоги года уходящего,
вы с уверенностью и надеждой смотрели в будущее,
получая радость и удовлетворение
от своей работы в настоящем!

В наступающем году желаем вам профессиональных свершений,
новых встреч с надежными партнерами,
реализации самых невероятных проектов.

Желаем тепла и здоровья вашим родным, и пусть на всем вашем
жизненном и профессиональном пути вам всегда сопутствует
удача и поддержка близких.

Со своей стороны мы надеемся, что всегда и везде сумеет
подсластить вашу жизнь продукция шоколадной фабрики!

*Юрий и Арцисон
Атомян*

КОМПАНИЯ «ПОЛИГРАФ-ПЕРИОДИКА»



МЫ
ПЕЧАТАЕМ
ЭТОТ ЖУРНАЛ

а также:

КНИГИ | ГАЗЕТЫ | ЖУРНАЛЫ | ЛИСТОВКИ | ПЛАКАТЫ
БЛАНКИ | БУКЛЕТЫ | БЛОКНОТЫ | ЭТИКЕТКИ
НАКЛЕЙКИ | КАЛЕНДАРИ | УДОСТОВЕРЕНИЯ
ПЕЧАТИ И ШТАМПЫ | ВИЗИТНЫЕ КАРТОЧКИ
ОПЕРАТИВНАЯ ПОЛИГРАФИЯ

КОМПАНИЯ «ПОЛИГРАФ-ПЕРИОДИКА»

ВОЛОГДА, УЛ. ЧЕЛЮСКИНЦЕВ, 3

ЖУРНАЛЬНАЯ ПРОДУКЦИЯ

В том числе цветная, различного формата и объема, на матовой и глянцевой бумаге, с обложками ламинированными, матовой и глянцевой пленкой либо с УФ-наполнением.

КНИЖНАЯ ПРОДУКЦИЯ

Включая книги и брошюры в твердом и мягком переплетах, из бумаги и переплетных материалов, с применением ламинации, УФ-лакирования и тиснения фольгой.

ОПЕРАТИВНАЯ ПЕЧАТЬ

На цифровой машине, на различных видах бумаг, включая дизайнерские, с применением ламинирования и фольжения, в том числе с биговкой и пружинным переплетом

КАЧЕСТВО | ПОРЯДОЧНОСТЬ | СКОРОСТЬ

8(8172) 72-15-65, 76-00-49, 72-71-11

7 КОЛОНКА РЕДАКТОРА

8 ГЛАВНЫЕ НОВОСТИ

10 ТЕМА НОМЕРА

ПРОЩАНИЕ С ИЛЛЮЗИЕЙ

Колонка нашего постоянного колумниста Бориса Гольдина посвящена развитию территорий.

ПРИВЫЧНОЕ ДЕЛО

Доктор экономических наук Дмитрий Кувалин объясняет, что нужно сделать, чтобы сельские территории развивались.



«ОДНО ОКНО» ДЛЯ ЭКСПОРТЕРОВ

Большую роль в наращивании регионального экспорта играет Центр поддержки экспорта Вологодской области.

ОТКРЫТОСТЬ, ПАРТНЕРСТВО, НАЦЕЛЕННОСТЬ НА РЕЗУЛЬТАТ

«Инвестиционное агентство Вологодской области» действует всего год. И уже может рассказать о значительных результатах своей работы.

ПРОМЫШЛЕННОЕ ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЕ В ДЕЙСТВИИ

«Завод по производству специальных подшипников» стал символом возрождения высокотехнологичной промышленности в Вологде.

ВЫДАЧА КРЕДИТА ДОЛЖНА БЫТЬ ТАКОЙ ЖЕ ПРОСТОЙ, КАК ВЫЗОВ ТАКСИ

Банки «Открытие» и «Бинбанк» объединяются на региональном уровне. Что нового это несет их клиентам?

ВЕЧНЫЙ ДВИГАТЕЛЬ

Итоги года – от журнала «Бизнес и Власть».

26 ПРОМЫШЛЕННЫЙ ФОРУМ

ПРОМЫШЛЕННЫЙ ПОТЕНЦИАЛ

В Череповце с размахом прошел II Международный промышленный форум. Репортаж с места событий.

ИНВЕСТИРОВАНИЕ В УСЛОВИЯХ

«ИДЕАЛЬНОГО ШТОРМА»

Финансовая компания «БКС Премьер» предлагает свои решения в вопросах инвестирования.

ИННОВАЦИИ ДЛЯ БИЗНЕСА

Что влияет на эффективность бизнеса? В «Сбербанке» знают ответ на этот вопрос.

31 СОБЫТИЕ

ПОТЕНЦИАЛ БУДУЩЕГО

В Вологде прошла защита инновационных проектов, призванных дать толчок развитию бизнеса в регионе.

32 ЛПК

ОТ РУБКИ ДО ПОСАДКИ

Международная выставка «Российский лес» в очередной раз подтвердила свой статус одного из крупнейших лесных форумов в стране.

ВОЛОГОДСКИЕ ЖЕЛЕЗНОДОРОЖНИКИ ПЕРЕХОДЯТ НА «УПРОЩЕНКУ»

Такая схема позволит грузоотправителям существенно экономить время и деньги.

36 В2В

РАЗВИВАЯ ВОЛОГОДСКИЕ БРЕНДЫ

Магазины «Макси» отличаются не только широким ассортиментом товаров, но и кругом местных поставщиков.

БУДУЩЕЕ ЗА «УМНЫМИ» ГОРОДАМИ

«Ростелеком» предлагает новые возможности для дома, улицы и целых городов.

40 ОПОРА И ПОДДЕРЖКА

НАДЕЖДЫ ЖЕНСКОГО БИЗНЕСА

Завершился очередной этап образовательного проекта «Мама-предприниматель».



ДОРОГАМИ УСПЕХА

Руководитель оргкомитета и член президиума «ОПОРЫ РОССИИ» Дарья СУНЦОВА об итогах делового сезона, о новых планах и проектах на следующий год.

42 БИЗНЕС НА ЭКСПОРТ

РАСШИРИТЬ И УГЛУБИТЬ

Статью можно было бы назвать и по-другому: «расшарить и углубить» — ведь речь в ней идет о современной интернет-торговле.

В ПРИОРИТЕТЕ – ЭКСПОРТ

Международный совет по кооперации, прошедший в Вологде, вновь актуализировал экспортную составляющую развития малого бизнеса региона.



48 ОБЩЕЕ ДЕЛО

СОВМЕСТНЫЙ ПРОЕКТ ЖУРНАЛА «БИЗНЕС И ВЛАСТЬ» И «СОЮЗА ПРОМЫШЛЕННИКОВ И ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ ВОЛОГОДСКОЙ ОБЛАСТИ»

Малый и средний бизнес региона в портретах новых членов СППВО.

66 КУЛЬТУРА

ФУНДАМЕНТАЛЬНЫЙ СЕКРЕТ

Здания, представляющие историческую ценность, вновь стали предметом нашего рассмотрения.

70 ИСТОРИЯ УСПЕХА

СТРАТЕГИЧЕСКИЙ ЗАМЫСЕЛ РЕЯ ДАЛИО

Этот финансист и миллиардер внес большой вклад в развитие мирового фондового рынка.

72 ВОПРОС-ОТВЕТ

АНТОН ХОЛОДОВ: «ГЛАВНОЕ В РУКОВОДИТЕЛЕ – СПОКОЙСТВИЕ, ТЕРПЕНИЕ И МУДРОСТЬ»

Экспресс-интервью с одним из самых активных депутатов Законодательного Собрания области этого года.

ЛИЧНЫЙ КОНСУЛЬТАНТ

53 ЮРИДИЧЕСКИЙ ВОПРОС

НАЛОГОВЫЕ ПЕРСПЕКТИВЫ

В новый год – с новыми законодательными изменениями. Рассказываем о том, что нужно знать руководителю и бухгалтеру организации, чтобы не попасть впросак.

54 КОНСАЛТИНГ

СВЯЗАННЫЕ ОДНОЙ СЕТЬЮ

О темах, которые обсуждались на международной практической конференции «Пресс-служба-2018: новые технологии PR-работы».

56 МАРКЕТИНГ И PR

СТРАТЕГИЧЕСКИЙ ЗАМЫСЕЛ

Как грамотно и при этом недорого продвигать свой бизнес? Какие инструменты являются наиболее эффективными? Об этом и многом другом рассказала маркетолог Ия Имшинецкая.

«ГИС4GEO» – ВСЯ ИНТЕРНЕТ-РЕКЛАМА В ОДНОМ МЕСТЕ

Команда «ГИС4geo» за годы работы на рынке интернет-рекламы собрала большой кейс удачных проектов. Делится ими с читателями журнала.

60 ВЫСОКИЕ ТЕХНОЛОГИИ

КАК ЦИФРОВИЗАЦИЯ МЕНЯЕТ ВОЛОГОДСКИЙ БИЗНЕС

Если раньше технологии подбирались под отдельные задачи, то сейчас современные IT-решения закрывают сразу блок вопросов бизнеса. Подробнее об этом рассказал директор филиала МТС в Вологодской области Владимир Швердин.

62 ФИЛЬМОТЕКА

АХ, СЕРИАЛ, УДИВИТЕЛЬНЫЙ МИР

Обзор фильмов, которые действительно заслуживают внимания.

63 КНИЖНАЯ ПОЛКА

ПИСАТЬ, ЧИТАТЬ, ПОНИМАТЬ – 4

Продолжаем обзирать новинки, полезные для профессиональной деятельности и личностного развития.

64 ЗДОРОВЬЕ

СЕКРЕТЫ КРАСОТЫ

Здоровые зубы – залог не только красивой улыбки, но и хорошего самочувствия.



Подходит к концу 2018 год, и наступает время, когда традиционно принято подводить итоги и ставить перед собой новые цели. Для нас этот год стал действительно знаковым и богатым на события, самым важным из которых был 25-летний юбилей компании.

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

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

В 2019 году нас ждет интересная, динамичная работа и новые достижения. И я желаю всем читателям журнала «Бизнес и власть», чтобы в вашей жизни это время тоже было как можно более продуктивным, а достигнутые результаты позволяли покорить новые вершины. Здоровья, энергии и удачи вам и вашим близким!

С Новым 2019 годом!

С уважением, Андрей УЗКИЙ,
исполняющий обязанности
директора Вологодского филиала ВСК



Предновогодний номер ушел в печать под звуки хлопушек и фейерверков. Хочется говорить о хорошем, о будущем, о воодушевляющих перспективах. Но не получается.

Развитие территорий и инвестирование в них стало ключевой темой номера — конференция, которая прошла в декабре на базе Вологодского научного центра РАН при содействии правительства области, заставила нас по-особому взглянуть на итоги уходящего года.

Губернатор в 2019 году обещает существенно повысить качество жизни вологжан, но ничего не говорит про снижение налогов, предприниматели настраиваются на развитие экспортных мощностей, но при этом заговаривают впрок «кубышки». Производственный сектор вроде бы и развивается (см. рубрику «Промышленный форум»), но у аграриев зреет — пока еще замороженный — вопрос: как выжить следующей весной? Пытаемся во всем этом разобраться.

Так или иначе, с праздником! Будем надеяться, что следующий год будет лучше, чем прогнозируют экономисты.

Главный редактор
Александр Мальцев



НАУКА И ЖИЗНЬ

VIII Международная научно-практическая конференция «Стратегия и тактика реализации социально-экономических реформ: региональный аспект» состоялась в Вологде.

Организатором мероприятия выступил Вологодский научный центр РАН при поддержке правительства области. В научном форуме приняли участие представители областных и городских властей, молодые ученые и мэтры российской науки.

«Развивать экономику региона мы можем только при взаимодействии с научным сообществом», — подчеркнул в своем выступлении заместитель губернатора Вологодской области Виталий Тушинов.

На конференции обсуждались вопросы прикладной науки, а также основные направления стратегического развития Вологодской области: биотехнологии, молочное животноводство,

лесной комплекс. Большое внимание было уделено таким актуальным темам, как развитие северных регионов и Арктической зоны, модернизация экономики и социально-демографические вызовы.

Под занавес форума состоялся праздничный вечер, посвященный 15-летию Вологодского научного центра (ранее — Институт социально-экономического развития территорий), который сегодня является первым и единственным подразделением Российской академии наук на территории Вологодской области.

Главный итог прошедших лет — становление коллектива научных работников с активной жизненной позицией, востребованность исследований учреждения, издаваемые журналы и развитие международных контактов.

«Все то, что сделано и делается коллективом центра, было бы невозможно без постоянной поддержки руководства Российской академии наук,



без эффективного взаимодействия с правительством Вологодской области, руководством города», — подчеркнула директор ВолНЦ РАН Александра Шабунова, высказавшая особую благодарность региональному правительству, поддерживающему вологодское научное сообщество.

Продолжение темы — на стр. 10.

ПРИШЛО ВРЕМЯ РАЗВИВАТЬСЯ

«Мы сделаем все, чтобы наши города и муниципальные образования стали красивее, комфортнее, чтобы улучшить жизнь вологжан», — пообещал губернатор Олег Кувшинников в ходе традиционной «Прямой линии», состоявшейся в декабре.

Диалог с жителями региона длился более двух с половиной часов. За три недели в адрес губернатора по разным каналам связи поступило около 2000 обращений.

В начале своего выступления Олег Кувшинников подробно остановился на параметрах областного бюджета, который сформирован с профицитом и включает в себя финансирование проектов территориального развития.

«Начиная с 2008 года одной из главных наших задач было вернуть Вологодчину в число 20 сильнейших регионов Российской Федерации. Нам это сделать удалось. Благодаря поддержке вологжан, мы запланировали колоссальный бюджет развития на три года — 44 млрд руб. Все эти средства будут направлены на строительство дорог, реконструкцию и строительство мостов, детских садов, школ, спортивных объектов.

Мы сделаем все, чтобы наши города и муниципальные образования стали красивее, комфортнее, чтобы улучшить жизнь вологжан», — заверил глава региона.

В подтверждение своих слов он озвучил 8 ключевых инициатив, направленных на повышение качества жизни людей на территориях:

- на 20% увеличить заработную плату работникам бюджетной сферы дополнительно к категориям работников, прописанных в «майских» указах президента;
- в 2 раза увеличить размер ежемесячной денежной выплаты ветеранам труда, военной службы, детям войны, труженикам тыла и реабилитированным гражданам;
- в 2 раза увеличить размер стипендии студентам среднего профессионального образования;
- ежегодно предоставлять работникам бюджетной сферы 10 тыс. льготных путевок на санаторно-курортное лечение;

— увеличить размер ежегодной денежной компенсации на приобретение твердого топлива для ветеранов, многодетных семей и специалистов бюджетной сферы в сельской местности;

— увеличить размер ежегодной денежной компенсации на сжиженный газ для ветеранов и многодетных семей;

— приобрести в каждый район области автобус для перевозки детей в региональную столицу;

— дополнительно установить в городах и районах области 10,5 тыс. уличных светильников и обеспечить круглогодичную устойчивую работу систем уличного освещения.

«На эти цели предлагаю ежегодно направлять почти 2,6 млрд руб. С 1 января 2019 года эти дополнительные программы заработают по всей территории Вологодской области. Мы долгое время жили в режиме жесточайшей экономии, но теперь пришло время развиваться», — подчеркнул Олег Кувшинников.

Еще одна, девятая, инициатива родилась в ходе «Прямой линии». Губернатор предложил вслед за Череповцом построить в областном центре светомузыкальный фонтан. Для этого будет проведено общественное обсуждение, во время которого вологжане определятся с местом его расположения и проектом.

Он также добавил, что «по решениям Градсовета на ближайшие три года Вологде будет дополнительно выделено 12,2 млрд руб. Средства направят на строительство парков, скверов, набережной, нового ледового дворца, бассейна, ФОКа, транспортной развязки. Вологда должна стать современным городом, в котором хочется жить».

ТЕКСТИЛЬНЫЙ ПРОРЫВ

42 млн руб. — столько средств затратил Вологодский текстильный комбинат на приобретение и установку красильных машин.

Запуск нового оборудования позволит комбинату выйти на самый высокий уровень окрашивания тканей различных составов. За счет реализации проекта организации удалось увеличить объемы выпуска на 120 тыс. погонных метров, отказаться от услуг сторонних организаций и расширить товарную линейку. Сегодня на предприятии, где трудятся 270 человек, выпускается более 2,5 млн погонных метров востребованных тканей. Благодаря установке нового оборудования технологически предприятие готово к производству тканей, из которых будет изготавливаться спецодежда для компании «Северсталь».

ГРАДУС ТРЕВОГИ

Наконец-то в Вологде завершился долгожданный ремонт Каменного моста.

Теперь он приобрел иной вид. В частности, прежде вид на реку закрывала глухая каменная декоративная перегородка, вместо которой ныне появились металлические ограждения. Взорам горожан открылась невидимая ранее задняя стена одного из зданий. Судя по крену на несколько градусов в сторону реки, у памятника истории просел фундамент.

Продолжение темы — на стр. 66.



Северсталь
Авиапредприятие

**ВЧЕРА
С НАМИ НА МОРЕ,
СЕГОДНЯ
НА ЛЫЖАХ
В ГОРЫ!**

www.severstal-avia.ru

Россия 1604 - Ленинградская - Мурманская - Мурманск, Мурманск 16 160401, 160402, 160403, 160404, 160405, 160406, 160407, 160408, 160409, 160410, 160411, 160412, 160413, 160414, 160415, 160416, 160417, 160418, 160419, 160420, 160421, 160422, 160423, 160424, 160425, 160426, 160427, 160428, 160429, 160430, 160431, 160432, 160433, 160434, 160435, 160436, 160437, 160438, 160439, 160440, 160441, 160442, 160443, 160444, 160445, 160446, 160447, 160448, 160449, 160450, 160451, 160452, 160453, 160454, 160455, 160456, 160457, 160458, 160459, 160460, 160461, 160462, 160463, 160464, 160465, 160466, 160467, 160468, 160469, 160470, 160471, 160472, 160473, 160474, 160475, 160476, 160477, 160478, 160479, 160480, 160481, 160482, 160483, 160484, 160485, 160486, 160487, 160488, 160489, 160490, 160491, 160492, 160493, 160494, 160495, 160496, 160497, 160498, 160499, 160500

ПРОЩАНИЕ С ИЛЛЮЗИЕЙ

ТЕКСТ: БОРИС ГОЛЬДИН

Уходящий год был для нашей страны непростым во всех смыслах. Рост цен и тарифов буквально на все и вся при искусственном сдерживании инфляции выглядел грабежом основной массы населения. Озвученная вице-премьером Алексеем ГОРДЕЕВЫМ идея создания нацпроекта «Развитие сельских территорий» на этом фоне кажется чуть ли не лучом надежды.

Замысел очередного проекта «спасения деревни» понятен: в сельской местности сосредоточен мощный природный, демографический и культурный потенциал, но в то же время там почти в два раза выше уровень безработицы, неблагоустроен жилой фонд. Сейчас с высоких трибун призывают вкладываться в человеческий капитал, в образование, здравоохранение. Именно для этих целей в региональном бюджете предусмотрено 23 государственных программы. Но при этом почему-то упускается из виду, что современная система госуправления настроена вовсе не на развитие территорий (как это предполагалось ранее), а скорее на функционирование бюрократической системы, на управление документооборотом. И если мы видим, что программы не приносят должного эффекта, то, значит, или критерии эффективности взяты не те, или их исполнители плохо работают. Опрошенные нами эксперты обращают внимание, что большинство ключевых программ хромает на обе ноги по причине того, что профильные департаменты, свалив всю ответственность за исполнение этих программ на глав муниципалитетов, заняли роль пассивных наблюдателей.

За последние пять лет отток жителей из городков, сел и деревень составил 27 тыс. человек. «Оптимизировано» 108 школ, 130 детсадов, 267 учреждений культуры, исчезло 92 сельских поселения. Ликвидировано 22 ФАП, на селе ощущается острая нехватка медиков. Попытки через денежную мотивацию привлечь в сельскую местность ценные кадры пока что не имели особого успеха. «Если бы те программы по развитию,



которые в настоящее время имеются, работали эффективно, то вряд ли вице-премьер Алексей Гордеев предлагал бы новое видение национального проекта», — считают опрошенные нами эксперты.

«Нужна концентрация сил, централизованный контроль, поскольку сейчас многие ведомства работают порознь, разнонаправленно. Например, в селе открывается больница, но не обеспечиваются рабочие места для жителей. Безработные покидают село, и больница, по сути, оказывается не нужна. Или, наоборот: открывают рабочие места в деревне и закрывают школу. Итог — семьи с детьми туда не поедут», — приводят пример активисты ОНФ.

Александр Солженицын в свое время предлагал достаточно простой путь возрождения деревни: дать «низам» самим развиваться, обустроить все области своей жизни и жизни своих районов, а не навязывать им что-то «сверху». По сути, это теория анархизма, о котором почему-то вспоминают только

в черных тонах. Нечто подобное у нас в стране уже пытались сделать, когда федералы-либералы затеяли административную реформу, призванную сделать сельские поселения самостоятельными. В итоге получилась нелепая пародия, ибо «анархический» замысел базировался на соседской общине с ее самостоятельностью и коллективной ответственностью, но ни того, ни другого в сельской местности уже нет. Теперь все поселения загнаны в «вертикаль», но легче от этого не стало, только отчетов прибавилось.

«Проблема в том, что власть в России привыкла управлять, не оглядываясь. Она обещает людям: будут вам и деньги, и чувство национальной гордости. Вы только в сторонку отойдите и не мешайте управлять страной. Внизу тоже привыкли думать: там, наверху, разберутся во всем без нас. Думаю, надо находить такой вариант взаимоотношений между верхами и низами, когда от людей требуют не жертв, а участия, не отстраненности, а включенности. Это сложно для обеих

сторон. Но, пока не изменится сложившаяся система управления, будем двигаться ни шатко, ни валко — по 1,5-2% роста в год», — замечает декан экономического факультета МГУ **Александр Аузан**.

Активность сельских жителей пытаются «включить» через «Народный бюджет» — это когда люди на сходе принимают решение о строительстве, скажем, стадиона или детской площадки, а затем государство финансирует выбранный проект. Таким образом сельским жителям дается послы: «Вы хозяева на своей территории. Как скажете, так и будет». Но разве на самом деле это так? Спросите у глав муниципалитетов, которым порой некогда работать на территории по причине великого множества отчетов. В этой связи вспоминается реплика одного из областных парламентариев в адрес чиновника, пытавшегося доказать на основании цифр победоносность шагов в развитии сельских территорий. «Не надо нам одних красивых цифр, — вполне справедливо отмечал депутат. — Мы бываем в сельской местности и своими глазами видим, что там происходит. От вас нужна реальная картина ситуации, чтобы понять истинное положение дел и принимать меры».

Взять, к примеру, локомотив сельской экономики — АПК. Судя по отчетам и прогнозам, этот сектор развивается довольно успешно. Но рассмотрим ситуацию на примере одного из самых сильных предприятий Вологодского района, занимающегося молочным



Норвежская парадигма

Необычную идею по развитию молочного кластера подсказал академик РАН **Виктор Полтерович**. Он считает, что в Вологодской области имеет смысл создать комплексную технологическую цепочку, где сельское хозяйство было бы исходным пунктом, а оборудование для молочной промышленности — конечным. В качестве примера ученый приводит опыт норвежского «экономического чуда».

В 60-х годах прошлого века там нашли большие залежи нефти. И перед правительством открывались различные возможности, что с этим делать. Самый простой и наименее затратный вариант — объявить тендер на разработку месторождений. Однако страна пошла по другому пути. Первым делом она объявила все недра государственной собственностью и в течение нескольких десятилетий ни одна иностранная компания не владела никакой частью нефтяных месторождений. Чуть позже Норвегия создала государственную корпорацию Statoil, которая сегодня является одним из крупнейших поставщиков сырой нефти на мировом рынке, а также самым крупным поставщиком природного газа в Европу. На первых порах Норвегия вынуждена была использовать платформы для добычи нефти из других стран, затем правительство поставило задачу создания собственных платформ. В итоге реализация этой технологической цепочки потянула за собой всю национальную экономику. Таким образом, некогда относительно отсталая Норвегия сегодня занимает лидирующие позиции по уровню ВВП на душу населения.

животноводством. Выручка в летние месяцы составила 38 млн руб. По причине удорожания минеральных удобрений предприятие не досчиталось 10 млн руб. Выпадающие доходы из-за резкого удорожания дизельного топлива — на 18 руб. только за два месяца — составили 12 млн руб. Около 10 млн руб. съедают налоги, 13 млн руб. уходит на зарплату. Плюс на рубль повысилась электроэнергия, не считая 30-процентного удорожания запчастей. При этом 15 млн руб. организация потеряла на падении цены на сырое молоко. Итог — большой минус. Государство, конечно, приложит силы для компенсации затрат.

Главное, не опоздать. Но опять же вопрос: в чей карман пойдет эта компенсация — энергетикам, продавцам дизтоплива?

Но и это еще не все. Как многие помнят, со следующего года на 2% увеличивается размер НДС. Рост налога может стать разорительным для хозяйств, у которых есть большие запасы товара (кормов), приобретенного до этого повышения. К примеру, только за первый квартал следующего года у представителя среднего бизнеса повышение НДС до 20% «украдет» 4 млн руб.

Примечательно, что упомянутый уже Солженицын писал о земле-кормилице: «Для чего-то же дано земле чудесное, благословенное свойство плодоносить. И потеряны те скопления людей, кто не способен взять от нее это свойство. Земля содержит в себе не только хозяйственное, но и нравственное значение, и ослабление тяги народа к земле — тревожный знак. История России сложилась так, что чувство тяги к земле почти убито, вытравлено из людей. И, если допустить еще один неверный ход, его можно уже не воскресить».

Между тем количество экспериментов с целью разбудить дремлющие на печи производительные силы продолжает нарастать. Только вот с той ли стороны мы подходим в решении этого вопроса? ☞

ПРИВЫЧНОЕ ДЕЛО

ТЕКСТ: АЛЕКСАНДР ИЛЬЧЕВ

На днях стало известно, что правительство разрабатывает федеральную программу развития сельских территорий. По заверению разработчиков этого документа, акценты в ней будут сделаны на сельское пространство XXI века – чтобы молодежи было интересно жить и работать на селе. Что по этому поводу думают ученые? С этим вопросом мы обратились к доктору экономических наук Дмитрию КУВАЛДИНУ, возглавляющему лабораторию анализа и прогнозирования микроэкономических процессов Института народнохозяйственного прогнозирования РАН.

— К сожалению, у нас сложилась плохая традиция, делящаяся уже много десятилетий: развивая окраинные территории и национальные республики, власти страны не уделяли должного внимания нечерноземным областям. Более того, ресурсы Нечерноземья фактически выкачивались — через диспаритет цен между промышленной и аграрной продукцией, через отток населения из сельской местности в города и прочее. Все это привело к опустыниванию сельских территорий, к размыванию и даже утере многих хозяйственных и культурных традиций, к исчезновению многих сел и деревень, особенно отдаленных. Именно эти проблемы так взволновали в свое время наших писателей-деревенщиков, таких как Василий Белов...

В позднее советское время была запущена программа по развитию Нечерноземья. И определенные результаты были достигнуты — строились дороги, мосты, фермы, закупалась новая сельхозтехника. Но, видимо, ее запустили слишком поздно, и компенсировать громадные потери предыдущих лет она не смогла.

— Все это так, Дмитрий Борисович, но тенденции к разрушению села начались не на пустом месте.

— Разумеется, у этих процессов была экономическая подоплека. Советская индустриализация требовала дополнительных трудовых ресурсов, и проблему нехватки рабочей силы в городе тогдашняя власть решала довольно варварским образом. На селе была запущена коллективизация, которая, в принципе, эффективно снижала потребность в рабочей силе на селе, поскольку давала возможность проводить быструю механизацию и внедрение новых технологий.

Однако на начальном этапе коллективизация имела очень жесткие формы — людей вынуждали работать на общественные нужды по много часов в день. При этом оплата труда была минимальной, выходных и отпусков было крайне мало, а нарушения дисциплины наказывались очень строго. Отвлекаться на ведение собственного подсобного хозяйства тоже стало гораздо труднее — моя супруга, родившаяся в северной деревне, до сих пор помнит, как ее родители вынуждены были косить сено для своей коровы

тайком — на лесных полянках поздним вечером. В этих условиях люди всеми правдами и неправдами пытались перебраться в город, где уровень и условия жизни были заметно лучше.

Постоянное экономическое и социальное давление на селян, фактическое изъятие значительной части заработанного ими дохода, свирепые ограничения на ведение личного хозяйства привели также к резкому снижению трудовых мотиваций. И действительно — зачем добросовестно и интенсивно работать, зачем беречь общественные скот и технику, если это мало что дает тебе и твоей семье?

Таким образом, российскому сельскому хозяйству и сельским трудовым традициям был нанесен огромный урон. И драма заключается в том, что отрицательные последствия тех процессов до конца так и не преодолены. Разумеется, в ряде российских регионов мы сейчас видим возрождение сельского хозяйства. Но это именно хозяйственный прогресс. Что касается уровня и качества жизни на селе, то тут улучшений гораздо меньше. А местами ситуация продолжает ухудшаться — достаточно вспомнить массовое закрытие фельдшерско-акушерских пунктов в отдаленных населенных пунктах по инициативе федерального Минздрава.

При этом рост сельского хозяйства наблюдается в основном в регионах с благоприятными природно-климатическими условиями. А как раз Нечерноземью, особенно северному, где почвы хуже, погода холоднее, а урожаи ниже, приходится гораздо сложнее.

— Конечно, можно считать очередной утопией желание власти спасти деревню под эгидой «устойчивого развития». Но мы должны создавать сегодня хотя бы предпосылки для перелома негативных тенденций. Но как это сделать при отсутствии федеральной Стратегии пространственного развития России?

— Утвержденной стратегии действительно пока нет, но по всем ведомствам рассылался проект, с которым можно было ознакомиться. Его основной замысел — сделать ставку на развитие

примерно десяти крупных агломераций, стянуть туда основные ресурсы и инвестиции. Однако из проекта СПР было совершенно непонятно, что при этом будет происходить с другими территориями страны, с той же Вологодской областью. Просматривается явный риск того, что отток населения с «неприоритетных» территорий усилится и опустынивание отдаленных местностей продолжится. Мы точно именно этого хотим добиться? В общем, Стратегию надо переписывать самым коренным образом.

— Но, чтобы составить адекватную Стратегию пространственного развития, сперва следует создать более общий концептуальный документ — Стратегию долгосрочного социально-экономического развития России. Не так ли?

— Совершенно верно. Формально в нашей стране продолжает действовать стратегия, разработанная еще в 2008 году. Но с тех пор в нашей стране слу-

«НЕТ НЕОБХОДИМОСТИ РЕГЛАМЕНТИРОВАТЬ АБСОЛЮТНО КАЖДЫЙ ШАГ РЕГИОНОВ, МУНИЦИПАЛИТЕТОВ И БЮДЖЕТНЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ. ОНИ БЛИЖЕ К ПРОБЛЕМЕ И ЛУЧШЕ ПРЕДСТАВЛЯЮТ СТРУКТУРУ РАСПРЕДЕЛЕНИЯ СРЕДСТВ».

чилось целых два масштабных кризиса, условия и тенденции развития сильно изменились, и потому этот документ почти полностью обесмыслился.

Между тем федеральная власть в соответствии с законом о стратегическом планировании требует от регионов разрабатывать собственные стратегии долгосрочного социально-экономического развития и собственные схемы территориального планирования. А отталкиваться-то не от чего — неясно, каковы будут темпы роста в целом по стране, куда будут направлены основные инвестиции, как и где именно будут строиться объекты общенациональной инфраструктуры — автомобильные и железные дороги, трубопроводы, линии электропередачи и т.д. В итоге разработчики региональных

стратегий, сталкиваясь с этой неопределенностью, вынуждены фантазировать и формулировать свои «хотелки», толком не зная, дадут на них деньги или нет.

При этом, если не сдать в срок региональную стратегию, федеральные ведомства могут не включить регион в те или иные программы. Это значит, что он может фактически лишиться части финансирования из федерального бюджета. Вот и разрабатываются очень приблизительные региональные стратегии, которые потом мало кто использует в качестве рабочих документов, так как реальная экономическая жизнь идет совсем по другому пути.

— Стратегию переделать не такая уж большая проблема. Главное, чтобы предприятия работали и прибыль из региона не уводили. К слову, ходят слухи, что пресловутые схемы КГН (корпоративные группы налогоплательщиков) к 2023 году запретят. Объясните, почему крупным компаниям — как, к примеру, на Кузбассе — наплевать на благополучие региона, где они зарабатывают миллиарды рублей?

— Наплевать — это, пожалуй, не совсем верное слово. Просто тут сначала работает коммерческая логика. Дело в том, что главным двигателем в рыночной экономике является простая человеческая жадность — каждый хочет зарабатывать как можно больше. Вы не можете запретить рыночный интерес собственника. В противном случае тот вообще откажется работать. И с точки зрения этого интереса любая частная корпорация будет так или иначе стремиться повышать свою экономическую эффективность. Скажем, если компании выгодно вывести деньги из региона и вложить их в другом месте, то она всегда найдет способ это сделать, зачастую вполне законный.

Однако регион, где эта компания работает, действительно несет серьезные экономические потери от того, что финансовые ресурсы выводятся за его пределы. И такое положение дел точно нельзя считать нормальным. Ведь следствием этого становятся обострение

экономических проблем, рост социальной напряженности и прочие негативные процессы.

Поэтому в этом месте региональной власти и владельцам крупных компаний следует искать компромисс. Они вместе должны работать над предотвращением социального напряжения и взрывов. Ведь если такой взрыв случится, плохо будет всем, в том числе владельцам корпораций.

Хороший способ увеличить вклад крупных компаний в развитие своих регионов — это инвестировать деньги в развитие смежных производств, обеспечив создание новых рабочих мест и увеличение масштабов внутреннего спроса. Кстати, повышение заработной платы сотрудникам — это тоже очень хороший способ сократить утечку финансов из региона и увеличить масштабы внутреннего спроса. А рост внутреннего спроса в регионе — это импульс для развития местных предприятий, работающих на население, в том числе в пищевой и легкой промышленности, строительстве, торговле и т.д.

— **Можно сказать, что «список Белоусова», предписывающий олигархам раскошелиться на 400 инвестиционных проектов, — это и есть попытка принудить корпорации увеличить свой вклад в развитие страны?**

— В принципе, да. Мировая конъюнктура последнего времени позволила корпорациям, которые работают в металлургии, химии, угольной промышленности и ряде других отраслей первого передела, получить дополнительную прибыль рентного характера. А рента, как известно, принадлежит всей стране, а не частным собственникам. Но в отличие от классических сырьевиков — нефтяников и газовиков — корпорации, которые производят продукцию первого передела, налогов, нацеленных на изъятие ренты, не платят совсем или почти не платят. Так были написаны законы.

Поэтому «список Белоусова» — это попытка хотя бы частично решить эту проблему в масштабах всей страны. Причем решить на скорую руку, поскольку

менять налоговое законодательство — процесс длительный.

Если рассматривать проблему в масштабах отдельно взятого региона, то ситуация выглядит несколько иначе. Во-первых, у региона нет таких мощных рычагов воздействия на крупные корпорации, какие есть у федеральной власти. Во-вторых, региону значительно труднее найти на своей территории и предложить крупному бизнесу коммерчески эффективные проекты за периметром его основных производств.

Однако, повторюсь, региональной власти все равно надо договариваться со своими холдингами и корпорациями об увеличении их вклада в развитие территории: приходиться к ним с расчетами и доказывать, что если регион попадет в тяжелую социальную ситуацию, то плохо будет всем.

«ХОРОШИЙ СПОСОБ УВЕЛИЧИТЬ ВКЛАД КРУПНЫХ КОМПАНИЙ В РАЗВИТИЕ СВОИХ РЕГИОНОВ – ЭТО ИНВЕСТИРОВАТЬ ДЕНЬГИ В РАЗВИТИЕ СМЕЖНЫХ ПРОИЗВОДСТВ, ОБЕСПЕЧИВ СОЗДАНИЕ НОВЫХ РАБОЧИХ МЕСТ И УВЕЛИЧЕНИЕ МАСШТАБОВ ВНУТРЕННЕГО СПРОСА».

— **Выходит, вывод прибыли из региона крупными компаниями является одной из серьезных помех в развитии сельских территорий?**

— Да, если финансовые ресурсы выводятся, то это так. С одной стороны, сокращаются доходы регионального и муниципальных бюджетов, в результате чего те тратят меньше денег на социальное и экономическое развитие села. С другой стороны, прибыль корпораций не тратится на закупку товаров и услуг местных производителей, в том числе сельских. Значит, и по этой линии село получает меньше денег.

— **Как известно, одна из задач местной власти в вопросе развития территорий — привлечение инвестиций. В Вологодской области (и не только здесь)**

региональные чиновники не скупятся на преференции. Иной раз возникает вопрос о побочном эффекте этого явления в виде искусственного неравенства между «старыми» и «новыми» инвесторами. Что вы думаете по этому поводу?

— Здесь действительно возникает неравная конкуренция — предприятия, которые работают давно, оказываются в худших условиях, чем вновь открывшиеся. Это, конечно, не очень желательно, особенно когда старые и новые предприятия работают в регионе на одних и тех же рынках. Но ситуация отчасти смягчается тем, что льготы для инвесторов почти всегда носят временный характер. Потом, через 5-10 лет льготы закончатся, и все снова будут в равных условиях.

Но еще хуже ситуация выглядит на межрегиональном уровне, когда потенциальные инвесторы устраивают торг с губернаторами: «какой регион даст больше налоговых льгот и субсидий, там и размещу производство». И регионы вынуждены обещать все больше и больше льгот для инвестора, в итоге серьезно сокращая потенциальные налоговые поступления в свой бюджет. Это тот случай, когда межрегиональная конкуренция носит не созидательный, а разрушительный характер.

Да и в целом современные механизмы регионального развития «заточены» почти исключительно на стимулирование межрегиональной конкуренции и почти никак не поощряют межрегиональное сотрудничество, которое во многих случаях более эффективно.

Я уже от двух или трех губернаторов слышал, что хорошо было бы вообще отменить льготы финансового характера, ведущие к выпадению доходов из региональных бюджетов. При этом предлагается оставить институциональную поддержку инвесторов — сокращение бюрократической нагрузки, ускорение оформления разного рода документов, помощь в контактах с федеральной властью и т.п. Кроме того, следует сохранить помощь инвесторам в части подключения к объектам инфраструктуры — это часто вообще намного

важнее, чем налоговые льготы. В этом случае конкуренция будет более честная и менее разрушительная для региональных бюджетов.

— **Дмитрий Борисович, насколько мне известно, вы являетесь противником жесткого регламентирования бюджетных расходов. Но разве целевое финансирование не нуждается в более тщательном контроле?**

— Здесь у меня два возражения. Во-первых, излишний контроль — это довольно дорого. Он влечет за собой увеличение транзакционных издержек для всех сторон. Государственные контрольные структуры тратят деньги на зарплату своих сотрудников, на строительство и содержание своих зданий, на закупки оборудования, командировки и т.п. Это всегда очень приличные деньги. Проверяемые государственные структуры тоже тратят много времени и денег на написание отчетов, справок, заполнение баз данных и общение с контрольными органами. Предприятия вынуждены нанимать дополнительных бухгалтеров и юристов и тоже плодят тонны справок и отчетов, которые зачастую никто в итоге не читает.

Во-вторых, мне не нравится презумпция виновности и презумпция глупости нижестоящих звеньев. Почему считается, что низовой чиновник деньги непременно украдет или неправильно потратит? Он что, заведомо хуже, чем чиновник высокого ранга? Вроде бы в реальной жизни мы такого не видим.


В общем, регламенты должны быть, но нет необходимости регламентировать абсолютно каждый шаг регионов, муниципалитетов и бюджетных организаций. Они ближе к проблеме, структуру распределения средств представляют лучше. Главное, насколько успешно исполнитель решил поставленную задачу — починил дорогу, построил мост, организовал вывоз мусора и т.д. А в регламентах должны быть оставлены только реперные точки: общая сумма затрат, укрупненная смета, характеристики целевого результата — протяженность построенной дороги, например.

— **Если на небе зажигаются звезды, то, значит, это кому-нибудь нужно...**

— Все равно я не верю в тотальную злонамеренность и коррумпированность наших чиновников. Я в своей жизни общался по работе с очень многими представителями региональных и муниципальных властей. Подавляющее большинство из них всегда было нацелено на конструктивное решение имеющихся проблем. Некоторым, правда, квалификации и знаний не хватает. Но в целом уровень региональных чиновников, по моему мнению, как минимум не уступает уровню чиновников федеральных.

Кроме того, значительная часть проблем в регионах связана с ошибками, допущенными именно федеральными ведомствами. И нормативы неправильные спускаются на места. И случается, что не до конца просчитываются последствия принятых решений.

К примеру, на федеральном уровне решили повысить заработную плату медицинскому персоналу до 100-200% по отношению к средней зарплате по региону. Цель благая — уменьшить отток медицинских работников из отрасли и из регионов. Но во многих случаях результат оказался ровно обратным. Например, в центральных регионах зарплата врачей поднялась примерно с 30-35 тыс. руб. до 40-45 тыс., а в Москве — примерно с 70 тыс. до 90 тыс. В итоге фактический разрыв вырос еще на 10 тыс. руб. И, например, у врачей из Тулы появилось еще больше стимулов уехать на работу в Москву. А поскольку Тула находится всего в 200 километрах от столицы, ездить на работу туда можно по упрощенной схеме вахтовым методом. Как следствие, в тульской сфере здравоохранения кадровый голод обострился еще больше.

А общий вывод я хотел бы сделать такой: у нас в стране необходимо значительно усилить государственную политику по развитию регионов. В своем нынешнем виде многие ключевые региональные проблемы она просто не способна решать. Проблемы возрождения сельской местности Нечерноземья в том числе. 



«ОДНО ОКНО» ДЛЯ ЭКСПОРТЕРОВ

ТЕКСТ: АЛЕКСЕЙ ТРЕТЬЯКОВ

Экономику Вологодской области недаром называют экспортоориентированной. Сегодня предприятия региона реализуют продукцию в более чем 100 странах мира. Основную часть экспорта традиционно составляют металлопрокат, удобрения, продукция деревопереработки. Помимо локомотивов областной экономики с каждым годом поставки за рубеж наращивают и предприятия малого и среднего бизнеса. Большую роль в этом играет и целый комплекс мер государственной поддержки, которые оказывает Центр поддержки экспорта Вологодской области.

От сайта до бизнес-миссии

Главные цели деятельности ЦПЭ — продвижение товаров и услуг предприятий Вологодской области на внешние рынки, развитие международной и межрегиональной бизнес-кооперации, популяризация экспорта. Обратившись в Центр, предприниматели получают услуги в режиме «одного окна» — начиная с подготовки к экспортным поставкам и повышения компетенций сотрудников предприятий-экспортеров и заканчивая помощью в поиске зарубежных бизнес-партнеров и получении международной сертификации.

«Для того чтобы заключить экспортный контракт, организации прежде всего необходимо заявить о себе, — поясняет руководитель Центра поддержки экспорта **Людмила Малованина**. — Самый распространенный способ сегодня — это интернет. Наш центр предоставляет услугу по созданию и модернизации уже существующего сайта экспортоориентированного предприятия, в том числе на иностранном языке. Причем это может быть не только английский, но и, допустим, китайский язык».

Еще одно важное и эффективное направление в части развития экспортного потенциала Вологодской области — непосредственное участие бизнеса в различных международных выставках, которые проводятся как на территории России, так и за рубежом. ЦПЭ готов оказать содействие как в подготовке индивидуального стенда предприятия,



так и коллективного, если в работе того или иного форума захотят участвовать сразу несколько компаний из нашего региона.

К слову, в нынешнем году ЦПЭ подготовил для научно-производственной вологодской компании индивидуальный стенд для участия в проходившей в Москве международной специализированной выставке.

Еще одна компания — на этот раз из Череповца — которая занимается производством сложной техники, подала заявку для участия в выставке в США. Мероприятие это достаточно затратное, и для многих малых предприятий без дополнительной поддержки было бы просто неосуществимо.

«Для нас важно, чтобы бизнес выходил на новые рынки сбыта своей продукции. Если речь идет об индивидуальном стенде, то представитель бизнеса находит нам организатора той или иной международной выставки, пишет письмо в Центр поддержки экспорта о том, какую бы площадь он хотел там занять. И мы начинаем работать с организаторами выставки уже напрямую. Например, кондитерская фабрика определила, что ей интересно участие в китайской выставке China food. Допустим, туда же планируют ехать и производители вологодского иван-чая. Мы делаем коллективный стенд вологодских предприятий и представляем их продукцию в Китае», — отмечает Людмила Малованина.

Для того чтобы работать на внешнем рынке, любому предприятию-экспортеру необходимо получить международный сертификат. И здесь ЦПЭ готов компенсировать предпринимателям часть их издержек: до 80% затрат, связанных с получением сертификата, но не более 300 тыс. руб. В нынешнем году аналогичную поддержку Центра уже получили две вологодские компании при оформлении четырех сертификатов международного образца. По словам Людмилы Малованиной, уже со следующего года сумма компенсации может увеличиться.

Другим действенным инструментом по продвижению вологодской продукции стали бизнес-миссии, в организации которых Центр поддержки экспорта также принимает непосредственное участие. Это

возможность наладить и расширить торгово-экономические контакты между предприятиями нашего региона и зарубежными компаниями для выхода на новые рынки, найти новых партнеров и клиентов, а также обменяться опытом в области развития бизнеса и привлечения инвестиций.

География может быть самая разнообразная. И во многом ее определяют сами представители бизнес-сообщества. В конце 2017 года вологжане входили в состав бизнес-миссии в Индию. В нынешнем году принимали участие в деловых

Сегодня ЦПЭ уже взаимодействует с российскими торгпредствами, которые по заявке могут предоставить имеющиеся у них контакты компаний, готовых сотрудничать с отечественными предприятиями по тем или иным направлениям. Теперь же в Центре планируют настолько проработать вопросы сотрудничества вологжан с иностранными компаниями, что, по сути, останется только заключить контракт.

Также ЦПЭ будет оказывать экспортерам области содействие в выходе на зарубежные электронные площадки.



Ежегодный конкурс «Лучший Экспортер» в 2017 г.

поездках в Казахстан и Республику Беларусь. Именно белорусская бизнес-миссия, которая прошла летом нынешнего года, оказалась наиболее продуктивной.

«Эффект от участия в этой бизнес-миссии получился отличным. С белорусской стороны представители бизнеса стояли в очередь для того, чтобы провести с руководителями вологодских компаний b2b-переговоры, — рассказывает Людмила Малованина. — Как правило, у бизнес-миссии пролонгированный эффект: съездил, познакомился, а затем пошла проработка контрактов. В новом, 2019 году среди направлений таких поездок, вероятнее всего, будут скандинавские страны и Европа. Также мы планируем включить в план участие в крупных международных выставках. В частности таких, как «Белагро».

Новые возможности

В следующем году ЦПЭ расширит инструментарий поддержки экспортоориентированных предприятий Вологодской области. Одна из новых услуг — подбор партнера за рубежом с привлечением сторонних организаций.

Плюс ко всему продолжит свою работу и уже доказавший свою эффективность Клуб экспортеров Вологодской области — площадка по взаимодействию бизнеса, власти и общественных организаций, на которой обсуждаются самые актуальные вопросы внешнеэкономической деятельности. Этот проект ЦПЭ реализует с апреля 2017 года.

Более того, уже второй год Центр выступает точкой присутствия «Российского экспортного центра» в Вологодской области, что дает возможность предприятиям региона при выходе на международные рынки получать дополнительные федеральные преференции. В том числе услуги «РОСЭКСИМБАНКА» и страховой компании «ЭКСПАР».

Совместно с РЭЦ продолжает работу «Школа экспортера». Эта модульная система, рассчитанная на несколько занятий, будет полезна как для начинающих, так и для уже состоявшихся экспортеров. В нее входят обучение по введению в экспорт, маркетингу, коммуникациям, взаимоотношениям с таможенной службой, выстраиванию логистики поставок, финансовым

инструментам и господдержке, на которую могут рассчитывать вологодские участники внешнеэкономической деятельности.

«С января по декабрь нынешнего года нашими услугами уже воспользовались 218 различных компаний Вологодской области. И уже сейчас мы принимаем заявки от нашего бизнеса на 2019 год. Мы готовы предоставить, причем бесплатно, весь имеющийся в нашем арсенале перечень мер государственной поддержки. От бизнеса важно желание

ДЕЙСТВЕННЫЙ ИНСТРУМЕНТ ПО ПРОДВИЖЕНИЮ ВОЛОГОДСКОЙ ПРОДУКЦИИ НА ВНЕШНИЕ РЫНКИ – БИЗНЕС-МИССИИ, В ОРГАНИЗАЦИИ КОТОРЫХ ЦЕНТР ПОДДЕРЖКИ ЭКСПОРТА РЦПП ПРИНИМАЕТ САМОЕ НЕПОСРЕДСТВЕННОЕ УЧАСТИЕ.

заниматься экспортом и решимость не сворачивать с выбранного пути. Лучшие проекты по работе на внешних рынках мы отметим в рамках регионального конкурса «Лучший экспортер», который по традиции проходит в конце года. Обязательно приглашаем вологодский бизнес активно принимать в нем участие», — подчеркнула Людмила Малованина.



Клуб экспортеров
Вологодской области
Тел.: 8 (8172) 73-04-10
E-mail: lm@rcpp35.ru

ОТКРЫТОСТЬ, ПАРТНЕРСТВО, НАЦЕЛЕННОСТЬ НА РЕЗУЛЬТАТ

ТЕКСТ: АЛЕКСАНДР МАЛЬЦЕВ

Эти три принципа лежат в основе деятельности «Инвестиционного агентства Вологодской области». Ровно год назад в инвестиционном послании губернатор Олег Кувшинников поручил создать его на базе «Корпорации развития». О причинах апгрейда, новом функционале и перспективах развития обеих организаций рассказала их руководитель Оксана ЯКОВЛЕВА.

— **Чем продиктованы подобные изменения и чем сегодня занимаются организации?**

— Уже шесть лет успешно функционирует «Корпорация развития Вологодской области», которая занимается реализацией инвестиционных проектов. Но сегодня мы видим, что назрела необходимость изменений. В январе 2017 года были утверждены 12 федеральных целевых моделей упрощения процедур ведения бизнеса и повышения инвестиционной привлекательности субъектов России. Они требуют создания максимально открытой модели работы с инвесторами в режиме одного окна. Такой организацией и является «Инвестиционное агентство Вологодской области».

На сегодняшний день в стране каждый регион находится в состоянии конкуренции с другими. Привлечение внешнего инвестора становится все более сложной задачей, их интересуют раскрученные регионы с комфортной деловой средой и действующей поддержкой. Чтобы быть максимально конкурентоспособными, мы должны обеспечивать благоприятный деловой климат для любого инвестора.

Большинство российских регионов сегодня пошли по такому же пути разделения организаций. Теперь «Инвестиционное агентство» — некоммерческая организация, работает с инвесторами на безвозмездных началах, сопровождает инвестиционные проекты и занимается инвестиционным маркетингом. А акционерное общество «Корпорация развития», в уставе которого прописано извлечение прибыли, предоставляет услуги проектного консалтинга на платной основе.

— **За год существования агентства вы увидели результат этих изменений?**

— Безусловно. Сейчас мы завершаем плавный переход портфеля инициатив и проектов инвесторов от КРВО к агентству. Мы стали интереснее инвестору, поскольку предлагаем бесплатное, но не менее качественное сопровождение.

На слуху у вологжан, скорее всего, лишь некоторые проекты. Например, модернизация производства «Северной стеклотарной компанией» совместно с итальянской компаний Gruppo Colorobbia в Чагоде, проект Nestle по строительству

ОКСАНА ЯКОВЛЕВА:

«НЕ АФИШИРОВАТЬ ПРОЦЕСС, А ГОВОРИТЬ ТОЛЬКО О РЕЗУЛЬТАТАХ - НАША ПРИНЦИПИАЛЬНАЯ ПОЗИЦИЯ».

нового завода в Вологде, проект по созданию на территории области производственно-сырьевой базы по изготовлению иванчая компанией «Май Фудс»... Но это малая часть нашей ежедневной работы.

Специалистами прodelывается колоссальный труд, зачастую незаметный сторонним наблюдателям. С начала деятельности агентства проработано 182 обращения, в среднем — порядка 20-30 обращений в месяц. На практике это работает так: в агентство поступает обращение, специалисты проводят первичный анализ инициативы, оценивают ее целесообразность для региона и жизнеспособность на каждом этапе реализации, запрашивают экспертизу в профильных органах и у

экспертов отрасли. Далее анализируется финансовая модель, устанавливаются возможные рынки сбыта, оценивается финансовая сторона реализации проекта.

К сожалению, на этом этапе многие идеи оказываются нежизнеспособными, поскольку расчеты показывают нерентабельность проекта для собственника капиталовложений. Такие заявки мы отправляем на проработку клиентом и анализируем в последующем вновь. Непрофильные заявки маршрутизируем в соответствующий департамент или институт поддержки бизнеса.

То есть первое и главное требование ко всем заявкам — эффективная бизнес-модель с точки зрения базовых элементов: целесообразности для региона и жизнеспособности проекта на каждом этапе его реализации.. Постоянно у нас в проработке порядка 30 активных бизнес-идей. Это внутренние, а также российские и иностранные инициативы.

— **Мы слышим о вас только когда губернатор объявляет о торжественном запуске производства. Почему вы не афишируете свою работу?**

— Непосредственно мы не строим заводы, но оказываем всестороннюю поддержку в части создания комфортного климата на пути реализации инвестиционного проекта в нашем регионе. Мы не приписываем себе чужой успех и в работе придерживаемся четкого правила: деньги и бизнес любят тишину. Не афишировать процесс, а говорить только о результате — наша принципиальная позиция.



В ОКТЯБРЕ БЫЛО ПОДПИСАНО ТРЕХСТОРОННЕЕ СОГЛАШЕНИЕ ПО СОЗДАНИЮ ПРЕДПРИЯТИЯ ПО ПРОИЗВОДСТВУ РЫБЫ ЛОСОСЕВЫХ ПОРОД МЕЖДУ ООО «АКВАПРОДУКТ», АНО «ИНВЕСТИЦИОННОЕ АГЕНТСТВО ВОЛОГДСКОЙ ОБЛАСТИ» И АДМИНИСТРАЦИЕЙ ВОЛОГДСКОГО РАЙОНА, КОТОРОЕ ЗАКРЕПИЛО ЛОКАЛИЗАЦИЮ ПРОЕКТА.

— **Можете резюмировать функционал инвестирующего агентства?**

— Наша миссия — притягивать внешние частные инвестиции. Если кратко, мы занимаемся сопровождением проектов и инвестиционным маркетингом.

О сопровождении мы уже поговорили, теперь остановлюсь на инвестиционном маркетинге. Это наш ключевой функционал, заключающийся в разработке комплекса мер по выявлению и грамотному позиционированию сильных черт региона и целенаправленному продвижению имиджа конкретного объекта инвестиционной привлекательности. В части этого направления работы нашими ключевыми инструментами являются: продвижение региона на внутренних и внешних площадках (мы сотрудничаем примерно с 200 российскими и зарубежными бизнес-объединениями для презентации вологодских инвестиционных площадок и проработки вопросов сотрудничества наших компаний), Клуб инвестиционных дискуссий, региональный бренд «Инвестируй в Вологодчину», инвестиционные паспорта муниципалитетов,

Инвестиционный портал Вологодской области и конкурс «Инвестор региона». Кстати, результаты последнего как раз будут озвучены в начале 2019 года.

— **Что это за конкурс, с какой целью он проводится?**

— Третий год подряд правительство области проводит конкурс «Инвестор региона», чтобы отметить заслуги инвесторов, оценить их вклад в социально-экономическое развитие территории.


Мы ежегодно чествуем учителей, инженеров, врачей, а этот профиль деятельности никак не выделен. Конкурс направлен на повышение инвестиционной привлекательности области, стимулирование инвестиционной активности. Также мы хотим показать значимость каждого инвестора для области. Кроме того, это способ оценить заслуги органов государственной власти и местного самоуправления в работе по формированию благоприятного инвестиционного климата и, конечно же, показать широкому кругу

общественности проекты в лицах — чтобы все знали, кто реально работает на благо Вологодчины.

— **Сколько номинаций в конкурсе?**

— Всего объявлено 10 номинаций. Будут оцениваться проекты в сфере промышленности, лесного и сельского хозяйства, в сфере культуры и туризма, в социальной сфере, с участием иностранного капитала, в области инноваций и IT-сфере.

— **Что дает участникам этот конкурс?**

— «Инвестор региона» — престижная форма признания заслуг российских и зарубежных инвесторов, реализующих проекты в нашей области. И почетная возможность получить знак «Инвестор региона» и дипломы I и II степени в торжественной обстановке из рук губернатора. 

**ИНВЕСТИРУЙ
В ВОЛОГДЧИНУ**

АНО «Инвестиционное агентство Вологодской области»

Вологда, ул. Маршала Конева, 15
тел.: 8 (8172) 74-21-04
e-mail: info@invest35.ru
investregion35.ru

ПРОМЫШЛЕННОЕ ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЕ В ДЕЙСТВИИ



ТЕКСТ: АЛЕКСАНДР МАЛЬЦЕВ

«Завод по производству специальных подшипников», который для многих символизирует новый этап в развитии высокотехнологичной промышленности в Вологде, отметил свою первую годовщину. Как прошел этот год, на что делается ставка в развитии предприятия и каковы его перспективы? Об этом мы поговорили с его генеральным директором Александром ГОЛЬЦОМ.

— Почему было необходимо строить в Вологде новое — третье по счету — предприятие по производству подшипников?

— Думаю, что к этой мысли меня привел весь мой жизненный путь. С конца 90-х и до сегодняшнего дня не смогли переоснаститься и выжить в современных условиях порядка десяти подшипниковых заводов, построенных еще в советское время. А на фоне роста и развития российской промышленности это привело к дефициту и, как следствие, росту импорта.

За эти десятилетия подшипниковая отрасль растеряла тысячи

высококвалифицированных специалистов, поколениями передававших свои знания и опыт. Свою трудовую деятельность я начал в 1996 году, создав и возглавив небольшую торговую фирму. За 20 с лишним лет компания смогла занять лидирующие позиции на рынке подшипниковой продукции России и стран СНГ.

В 2007 году была создана наша первая площадка по производству подшипников — ООО «ГПЗ». Мы шли собственным путем, путем проб и ошибок. Но, как говорится, дорогу осилит идущий... Наверное, именно поэтому сегодня предприятие успешно развивается, продукция узнаваема и нашла

своего потребителя во всех отраслях российской промышленности.

Уже примерно к 2010 году я четко понимал, что буду развивать производство и дальше. Хотелось реализовать накопленный за 15 лет опыт, создать что-то уникальное, современное, востребованное.

Конечно, мы не можем похвастаться массовостью выпуска, как наши коллеги по отрасли. Подшипник ВЗСП — это практически штучный товар. Наша продукция востребована там, где необходимы очень высокое качество и надежность в эксплуатации.

Задача предприятия — используя инновационные технологии, спроектировать, изготовить и испытать высокоточные и малошумные подшипники по специальным техническим условиям для нужд военно-промышленного комплекса и гражданских отраслей.

— Как начиналась история нового завода?

— Проектирование и строительство пришлось на период экономического кризиса в России 2014-2015 годов, но, несмотря на все трудности, амбициозная задача по созданию полноценного импортозамещающего производства подшипников была решена.

В 2016 году мы успешно прошли аттестацию по сертификации системы менеджмента качества на соответствие требованиям ISO 9001:2015, а 2017 год ознаменовался выпуском первого подшипника, полностью соответствующего требованиям заказчика, и получением лицензии Минпромторга России на осуществление разработки, производства, испытания и ремонта авиационной техники.

На сегодняшний день технологический процесс производства отлажен и проходит стадию *коммерциализации*, а именно расширения серийного выпуска. В течение

«ЗАДАЧА ВЗСП – ИСПОЛЬЗУЯ ИННОВАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ, СПРОЕКТИРОВАТЬ, ИЗГОТОВИТЬ И ИСПЫТАТЬ ВЫСОКОТОЧНЫЕ И МАЛОШУМНЫЕ ПОДШИПНИКИ ПО СПЕЦИАЛЬНЫМ ТЕХНИЧЕСКИМ УСЛОВИЯМ».

этого года мы осуществляли промышленный выпуск малых партий и проводили испытания готовых изделий как на стендах, так и в изделиях потребителей.

— Какую роль при создании предприятия оказала господдержка — федеральная и региональная? Насколько сложно было ее получить?

— В 2015 году в соответствии с Приказом Минпромторга России проект

вошел в Перечень комплексных инвестиционных проектов по приоритетным направлениям гражданской промышленности, а в 2016 Постановлением Правительства Вологодской области был включен в Перечень приоритетных инвестиционных проектов.

Сегодня государство заинтересовано в развитии производства, особенно импортозамещающего. Есть инструменты, созданы институты, позволяющие выстроить сбалансированную финансовую модель создаваемых предприятий.

Наш проект был настолько своевременным и нужным подшипниковой отрасли, что не составило больших трудов заручиться поддержкой государства уже на стадии его проектирования.

— Какое оборудование используется на производстве?

— Многие наши заказчики уже побывали у нас в гостях. Сейчас потребителю важно знать, на каком оборудовании и какие специалисты производят подшипник, какого он качества и кто за это отвечает. И тут нам есть чем удивить даже предвзято настроенных скептиков.

Завод располагает собственной производственной базой, состоящей из оборудования последнего поколения. В ходе оснащения предприятия использовались передовые разработки мировых производителей, лидеров по металлообработке в подшипниковых производствах. Это наши инвестиции в будущее, которые позволяют применять в работе новейшие технологии.

Особую гордость вызывает центральная заводская лаборатория контроля качества, аккредитованная Федеральной службой по аккредитации на соответствие требованиям ГОСТ.

— Наряду с вопросами об оборудовании и технологиях у производителей обычно остро стоит кадровый вопрос. Как привлекаете специалистов, как повышаете их квалификацию, удерживаете талантливые кадры?

— В работу по созданию «Вологодского завода специальных подшипников»

было вовлечено большое количество высококлассных специалистов. В разработке, изготовлении, испытании продукции задействованы профессионалы, имеющие большой опыт производства специальных подшипников.

Действует инженерно-конструкторский центр, где в постоянном режиме

«НАШ ПРОЕКТ БЫЛ НАСТОЛЬКО СВОЕВРЕМЕННЫМ И НУЖНЫМ ПОДШИПНИКОВОЙ ОТРАСЛИ, ЧТО НЕ СОСТАВИЛО БОЛЬШИХ ТРУДОВ ЗАРУЧИТЬСЯ ПОДДЕРЖКОЙ ГОСУДАРСТВА УЖЕ НА СТАДИИ ЕГО ПРОЕКТИРОВАНИЯ».

ведется работа по освоению новых типов и улучшению качественных характеристик выпускаемой продукции. В общей сложности мы смогли обеспечить рабочими местами более 250 человек. Однако потребность в рабочих и технических специалистах по-прежнему актуальна.

В кадровом вопросе есть определенные трудности. Безусловно, ощущается нехватка инженерно-технического персонала — это последствия 90-х... На сегодня порядка 20 вакансий остаются открытыми. Мы стараемся думать на перспективу, привлекаем молодежь. Заключили договоры о сотрудничестве с профильными учебными заведениями города. На предприятии действует собственный учебный центр. Активно создаем кадровый резерв. Работаем в рамках федеральных программ по содействию внутренней трудовой мобильности, позволяющих привлекать специалистов из других регионов.

Нам есть что предложить грамотному специалисту и в плане материального обеспечения, и в плане карьерного роста. Мы постарались создать максимально комфортные рабочие места, соответствующие всем требованиям стандартов.

— Каков ассортимент вашей продукции?

— В производственной программе завода представлены: подшипники для авиационной техники; подшипники с

регламентированным уровнем вибрации; высокоточные подшипники; гибридные подшипники с керамическими телами качения и ряд других видов.

Мы рассчитываем, проектируем, изготавливаем и испытываем продукцию по специальным техническим условиям. Продукция, выпущенная в этом году, прошла апробацию у потребителей и уже успешно эксплуатируется.

— **Кто ваши основные покупатели? Что их интересует в первую очередь?**

— Рынок потребителей нашей продукции достаточно широк. В первую очередь это предприятия авиационной промышленности. Также подшипники, выпущенные по специальным техническим условиям, используются в газовой и нефтеперерабатывающей промышленности, атомной энергетике, надводных и подводных судах, наземном специальном автотранспорте военного и гражданского применения.

Главное, что волнует любого покупателя, — качество продукции и своевременность поставок. Наше предприятие изначально проектировалось и строилось для решения этих задач. За прошедший год мы освоили и выпустили десятки партий абсолютно новых для нас изделий, которые были приняты и поставлены в эксплуатацию.

— **В октябре вы отметили год с момента запуска предприятия. Отмечали эту дату?**

— Как это принято говорить, встретили годовщину на рабочих местах. Нам пока не до праздников. Слишком много еще нужно сделать. Однако за текущими делами мы не забываем и о том, что нужно быть в авангарде не только в плане технической оснащенности, но и научного потенциала.

В октябре на базе ВЗСП прошло расширенное заседание Президиума Научно-технического совета Международной Ассоциации «Союз авиационного двигателестроения», посвященное инновационным решениям при проектировании и производстве подшипников для авиационного двигателестроения.



Виталий ТУШИНОВ, заместитель губернатора Вологодской области:

Такой сложный и масштабный проект, как запуск Вологодского завода специальных подшипников, был бы невозможен без участия государства. Поэтому с самого начала реализации проекта Губернатор Области взял его на личный контроль. В 2016 году ВЗСП был включен в список приоритетных для региона проектов, что благодаря разработанным Правительством Области мерам поддержки, позволило заводу получить льготу по налогам на сумму 2,3 млн руб. Благодаря активной совместной работе с Корпорацией развития области мы смогли добиться федеральной поддержки проекта.

В результате наши совместные усилия дали результат: — сегодня предприятие стабильно работает, созданы новые высокопроизводительные рабочие места, бюджет Области пополнили новые налоговые поступления. Немаловажно и то, что такое уникальное и важное в масштабах России производство укрепляет имидж нашего региона как промышленно развитого. Недавнее выездное совещание представителей Международной Ассоциации «Союз авиационного двигателестроения», прошедшее на базе ВЗСП, — лишнее тому подтверждение.

Это стало знаковым событием не только для Вологодчины, но и для всей машиностроительной отрасли — традиционно объединяет разработчиков и изготовителей высокотехнологичной и наукоемкой продукции, основу которой составляют двигатели для самолетов, вертолетов, ракетно-космической техники.

Пользуясь случаем, мы смогли непосредственно познакомить представителей ведущих российских предприятий с деятельностью нашего завода. Гости прошли по цехам, посетили заводские лаборатории, смогли оценить техническую оснащенность предприятия и внедренные технологии производства. Мы стараемся быть активной частью бизнес-сообщества Вологодчины. Являемся членом Российского союза промышленников и предпринимателей, взаимодействуем с Вологодской торгово-промышленной палатой.

— **Какими вы видите дальнейшие перспективы развития завода?**

— То, что у завода есть перспективы развития на долгие годы, это абсолютно точно. Расширяться есть куда, и есть такое желание. Мы нацелены на плодотворное сотрудничество с нашими партнерами по «Союзу

авиационного двигателестроения». Это работа не на один год. Потребуется долгий и кропотливый совместный труд для того, чтобы подшипник ВЗСП стал неотъемлемой частью отечественных авиадвигателей.

В ближайшей перспективе мы планируем дальнейшее освоение новой продукции, расширение производственной программы и выход на серийный выпуск. Завод способен выпускать в год свыше 264 тыс. подшипников. Активно рассматриваем и изучаем всю потребность российского рынка. Ну и конечно, мы будем наращивать сотрудничество с нашими действующими партнерами.

— **Мы с вами общаемся в конце декабря, может быть, пожелаете что-то нашим читателям?**

— От имени коллектива предприятия и себя лично сердечно поздравляю читателей журнала «Бизнес и Власть» с наступающим 2019-м годом!

Я хочу поблагодарить всех сотрудников нашего предприятия за проделанную работу. Пусть наступающий год станет годом профессиональных успехов, достижений и семейного благополучия. Доброго здоровья, радости, мира и отличного настроения! **Р**

АЛЕКСЕЙ ДЕНИСОВ: «ВЫДАЧА КРЕДИТА ДОЛЖНА СТАТЬ ТАКОЙ ЖЕ ПРОСТОЙ, КАК ВЫЗОВ ТАКСИ»

ТЕКСТ: ИВАН МАКАРОВ

О том, какие изменения произойдут на банковском рынке Вологодской области, как будет меняться экономика страны и какие риски и возможности несет для нас следующий год, нам рассказал управляющий Вологодским регионом ПАО «Бинбанк» и бизнес-лидер банка «Открытие» в Вологодской области Алексей ДЕНИСОВ.



— **Алексей Борисович, чего ждать в 2019 году?**

— На сегодня двумя главными рисками следующего года являются ужесточение санкций по отношению к РФ, а также серьезное снижение цен на нефть и их стабилизация на уровне 40 долл. за баррель.

На потребительский сектор экономики сильное влияние, безусловно, окажут усиление налогового бремени с 1 января 2019 года и продолжение роста цен на бензин. Это повысит цены на товары, что в свою очередь может сильно замедлить потребительский спрос.

Вместе с тем процентные ставки по кредитам, если и вырастут, то незначительно. А их текущий уровень по целому ряду направлений, той же ипотеке, является рекордно низким для России. Кроме того, уже во второй половине 2019 года, возможно, начнется новый период снижения ключевой ставки, а вслед за ним и снижения процентных ставок по кредитам.

«ВЫДАЧА КРЕДИТА ДОЛЖНА СТАТЬ ПРОСТОЙ, БЫСТРОЙ И ПРОЗРАЧНОЙ. КАК МЫ С ВАМИ ХОТИМ ВИДЕТЬ ВЫЗВАННОЕ ТАКСИ, ТОЧНО ТАК ЖЕ КЛИЕНТЫ ХОТЯТ ВИДЕТЬ, НА КАКОМ ЭТАПЕ НАХОДИТСЯ КРЕДИТ, КОГДА БУДЕТ ПРИНЯТО РЕШЕНИЕ, КАКИЕ ДОКУМЕНТЫ НЕОБХОДИМО ПРЕДОСТАВИТЬ. КЛИЕНТ ИМЕЕТ ПРАВО ЗНАТЬ В РЕЖИМЕ ОНЛАЙН, ЧТО ПРОИСХОДИТ С ЕГО КРЕДИТНОЙ ЗАЯВКОЙ. В КРЕДИТОВАНИИ МАЛОГО БИЗНЕСА ТАКИХ ПРЕДЛОЖЕНИЙ НЕТ, И НАШИ АМБИЦИИ — БЫТЬ ПЕРВЫМИ В СОЗДАНИИ УНИКАЛЬНОГО КЛИЕНТСКОГО ОПЫТА».

Поэтому банковский рынок, а вместе с ним и большинство отраслей экономики в 2019 году продолжит развиваться, пусть и не такими бурными темпами. И одним из значимых факторов этого развития станет рефинансирование кредитов.

— **Какие планы на следующий год у вашего банка?**

— С 1 января «Бинбанк» присоединится к банку «Открытие», и наши офисы поменяют вывески. Мы уже начали объединение, окончательно все технические вопросы будут завершены до середины 2019 года. Сейчас уже идет процесс создания продуктовой линейки — унифицированной для обоих банков. Поэтому в начале 2019 года под брендом «Открытие» мы начнем активную экспансию на рынке банковских услуг региона.

При этом обслуживание клиентов «Бинбанка» продолжится в привычных офисах, которые станут офисами объединенного банка «Открытие». Все обязательства по договорам будут выполнены в

полном объеме, перезаключать договоры или вносить в них изменения не будет необходимости.

— **Что изменится в работе «Открытия» в сфере обслуживания малого и среднего бизнеса?**

— Ранее и банк «Открытие», и «Бинбанк» ориентировались на транзакционную модель развития бизнеса в сегменте МСБ, открытие и обслуживание расчетных счетов. Кредитование бизнеса не было целью.

С середины нынешнего года мы начали активно разворачивать кредитование предпринимателей. Теперь можно с уверенностью сказать, что наиболее востребованными будут кредиты в массовом сегменте, треть из них будет оформляться дистанционно. Это кредиты, которые предлагаются клиенту в интернет-банке согласно одобренным лимитам. Лимит устанавливается исходя из поведенческой транзакционной активности предпринимателя и без сбора дополнительной финансовой отчетности.

Многие лидеры кредитования сегмента МСБ активно развивают линейку кредитов в дистанционном канале. При этом важно, что клиенту нет необходимости физически приходить в отделение: он может подписать договор с помощью ЭЦП в интернет-банке. Такие кредиты, как правило, предоставляются на пополнение оборотных средств.

Если говорить о тех предприятиях, которые не являются нашими клиентами, один из востребованных продуктов — кредитование в форме овердрафта, которое предоставляется на основе оборотов клиентов в другом банке. Еще одним привлекательным продуктом являются инвестиционные кредиты на срок до 10 лет. **Р**

ПАО «БИНБАНК»
Генеральная лицензия Банка России на осуществление банковских операций №323 от 18.11.2016

ПАО Банк «ОТКРЫТИЕ»
Генеральная лицензия Банка России № 2209 от 24.11.2014

ВЕЧНЫЙ ДВИГАТЕЛЬ

5 ТОЧЕК РОСТА В 2018 ГОДУ

ТЕКСТ: НАТАЛЬЯ НЕСТЕРОВА, ДИРЕКТОР ЖУРНАЛА «БИЗНЕС И ВЛАСТЬ»

2018 год был очень важным в жизни нашего журнала. В каждом выпуске в течение года мы что-то улучшали: дизайн модулей, верстку полос, вводили новые рубрики или внедряли новые проекты. Да и сейчас, по мнению редакции, нам есть куда «инвестировать» свое внимание. В любом случае именно такой процесс «вечного двигателя» является для нас принципиальным.



1. Новые форматы сотрудничества

В 2018 году мы придумали и реализовали проект «Пресс-центр». Как всегда, шли от запроса своих партнеров – организаторов IT-форума «Современные информационные технологии и Ассамблеи предпринимателей Вологодской области». На обоих мероприятиях задача стояла следующая: в одном месте и в комфортном для участников формате рассказать о темах, которые на них обсуждались, а также дать возможность спикерам рассказать о себе большему количеству людей. Мы организовали единую онлайн-точку в месте проведения событий. В течение дня шла прямая трансляция нескольких интернет-ресурсов, что позволило в разы увеличить аудиторию и, конечно же, подкрепило медийное сопровождение мероприятий.

В 2019 году планируется проведение IT-форума, и мы уже обсуждаем формат работы его пресс-центра.

2. Сотрудничество с бизнес-организациями

Быть интересным деловым СМИ и не знать о жизни, успехах, стратегиях бизнесменов невозможно. Именно поэтому нашими хорошими и близкими партнерами последние годы являются две наиболее крупных региональных организации, которые объединяют и поддерживают бизнес. Это «Союз промышленников и предпринимателей Вологодской области» (журнал «Бизнес и Власть» также входит в его ряды) и Вологодское областное отделение «ОПОРЫ РОССИИ».

Именно в совместной работе наш журнал, деловой инфопортал VOLBUSINESS.RU и агентство AN-Media events максимально полно реализуют свою миссию – быть площадкой для диалога между бизнесом и властью. В каждом выпуске журнала мы пишем о рабочих встречах, которые прошли или планируются, о событиях, которые направлены на то, чтобы обучить предпринимателей, познакомить их друг с другом, привлечь внимание к волнующим их проблемам. Работа

ведется постоянная, и, на наш взгляд, есть прекрасные результаты: все больше бизнесменов прислушиваются к тому, о чем идет речь, и находят поддержку или новых партнеров. При этом органы власти все чаще идут на конструктивный диалог, не игнорируя запросы бизнеса.

В рамках этого партнерства в 2018 году мы реализовали три проекта: «Общее дело» (совместный проект с СППВО), «Опора и поддержка», «Бизнес на экспорт» (совместно с «ОПОРОЙ»). Это более 70 публикаций, более 120 журнальных страниц!

Приятно осознавать, что руководство объединений понимает: СМИ может легко привлечь внимание общественности к определенной теме и дать повод для ее обсуждения, лоббировать общие интересы и помочь вывести продукт на новый уровень, усилить покупательский спрос. И что возможно это только в совместной работе с самими компаниями.



3. Проекты в формате кросс-маркетинга

Мы давно работаем в таком формате, но в этом году количество наших партнеров многократно увеличилось. И это прекрасно!

К счастью, все большее количество бизнесменов положительно оценивают такое партнерство. Ведь совместное продвижение продукции сразу несколькими компаниями более результативно. Думаю, вы согласитесь, что странно отказываться от дополнительного канала продвижения, который не требует затрат. Например, наш журнал мы уже много лет печатаем в компании «Полиграф-Периодика». И уверена, что наш читатель, получая качественно напечатанный выпуск, с большим доверием отнесется к предложению данной типографии. А если учесть, что наш читатель – это прежде всего бизнесмен, то наиболее подходящую коммуникацию, да еще с частотой распространения один раз в месяц, нельзя и придумать.

С помощью новогодних сувениров мы уже традиционно знакомим наших клиентов с продукцией местных производителей. Это Издательский Дом «Вологжанин», РА «Медиа-Сфера», РА «Арника», фабрика «АтАг», «Комбинат пищевых продуктов леса», «Вологодская зелень», «Кондитерская фабрика», «Мадам Перепелкина», «Олегин мед» и многие другие.



4. Информационное партнерство

«Бизнес и Власть» изначально создавался для обеспечения бизнес-коммуникаций между читателями, и мы всегда позиционируем его именно как информационный проект. Главное требование, которые мы сами себе предъявляли и предъявляем, быть надежным источником информации. Без доверия читательской аудитории у делового издания нет перспективы. Поэтому нам важно всегда быть в курсе событий, которыми живет деловое сообщество Вологодской области, и тиражировать эту информацию. Читатель нашего журнала довольно взыскателен, поскольку он сам постоянно развивается, учится у экспертов своего дела. И от нас он также требует определенного уровня и оперативности в подаче информации, в работе с клиентами и сотрудниками, работе с новыми интересными форматами.

Именно поэтому «Бизнес и Власть» с огромным удовольствием подключается к важным для читателей событиям – как регионального, так и федерального масштаба. Тут, полагаем, мы лидеры среди других областных деловых СМИ. Признаться, мало кто так плотно и систематично работал бы в этом направлении.

Почему мы делаем это?

Во-первых, это важно для нашего читателя. Однозначно, не каждый в состоянии отследить, сходить на нужный для него семинар, лекцию и пр. Но все всегда благодарны, если мы вовремя информируем, советуем.

Во-вторых, мы сами всегда с удовольствием получаем новые знания и улучшаем свою работу.

Вот уже пару лет, наряду с публикациями на сайте и размещением в журнале, мы предлагаем своим клиентам такой эффективный канал коммуникации, как рассылка анонсов по нашей базе клиентов, подписчиков, партнеров. Это выверенный нами канал продвижения, мы дорожим им. Именно поэтому не забрасываем наших клиентов спамом, а с большим вниманием относимся к той информации, что идет в рассылку. И именно поэтому этот формат так эффективен. Многие наши заказчики уже ощутили это на себе.



5. Четкое позиционирование на бизнес-аудиторию

На наш взгляд, это очень важный пункт, так как эффективной работа будет только тогда, когда вы точно знаете, кто ваша целевая аудитория и что она ценит.

Мы уже дважды делали исследование читательской аудитории журнала «Бизнес и Власть» силами Института социально-экономического развития территорий РАН (в 2011 и 2016 гг.). Поэтому мы точно знаем, кто наша целевая аудитория, и легко планируем темы и проекты. При этом мы знаем, что будет интересно, а что нет.

Помимо ежемесячного выхода делового журнала, наши читатели могут узнавать актуальные новости на нашем сайте VOLBUSINESS.RU или на наших официальных страницах в «Фейсбук», «ВКонтакте», «Инстаграм» и отслеживать новости там. Если у вас возникает потребность что-то заявить бизнесу региона или вы готовы привести спикера для обучения или налаживания связей, мы организуем встречу в рамках проекта «Бизнес-сессии». Он является отличной возможностью для руководителя в рамках проекта «Бизнес-сессии». Он владельца бизнеса получить позитивный заряд для развития собственного дела, быть информированным о новейших тенденциях в рекламе, маркетинге, кадровом менеджменте, информационной безопасности и многом другом.

Мы уверены: любая коммуникация с бизнес-сообществом увенчается успехом, если вы обратитесь к нам.

ПРОМЫШЛЕННЫЙ ПОТЕНЦИАЛ

ТЕКСТ: СЕМЕН МАНУЙЛОВ

Участниками II Международного промышленного форума, который прошел в Череповце 12 и 13 декабря, стали представители городских и региональных властей, малого, среднего и крупного бизнеса, руководители отраслевых объединений предпринимателей. В роли экспертов выступили представители профильных министерств, институтов поддержки бизнеса, гости из Японии, Германии и Финляндии.



Среди ключевых тем форума: внедрение экологических технологий в бизнесе, инновационное перевооружение предприятий и подготовка кадров для производств.

Начался форум с выступления экономического обозревателя канала «Россия 24» **Александра Кареевского**. В своей речи спикер отметил, что все большую часть ВВП составляет не промышленное

производство, а информационные технологии, развивающиеся с огромной скоростью. А то, что раньше представлялось, как фантастика, теперь находится рядом, будь то электромобили, беспилотные машины, искусственный интеллект, дополненная или виртуальная реальность. Из-за этого меняется сам человек и структура общества, в котором он находится, уверен эксперт.

Тему человеческого ресурса участники продолжили на конференции «Новые технологии — новые кадры». Они обсудили опыт Череповца в создании учебно-производственных полигонов, сосредотачивающих ресурсы, благодаря которым учащиеся приобретают навыки для реальных производств. Итог — студенты обладают большим набором конкурентных преимуществ, владеют теорией и могут

применять ее на практике сразу после выпуска, т.е. становятся готовыми специалистами.

Дискуссия развернулась и на площадке форума, посвященной сфере строительства. Мэр Череповца **Елена Авдеева** предложила пересмотреть подход к застройке в пределах исторических поселений. По ее словам, из-за ограниченный, которые накладывает «исторический» статус, застройщики сталкиваются с серьезными проблемами, а инвестиционные проекты тормозятся.

С мэром не согласился председатель комитета градостроительства и архитектуры Вологодской области **Александр Швецов**. Он подчеркнул, что к застройке в пределах исторических поселений нужно относиться с большой осторожностью, и в этом вопросе не стоит идти на поводу бизнеса.

Интересное заявление на форуме сделал новый главный архитектор Череповца **Денис Поздняков**. Он рассказал о возможности создания в городе экокварталов. По его словам, такой квартал предполагает возведение энергоэффективного жилья и сокращение количества личного транспорта. Денис Поздняков определил сразу шесть возможных точек расположения экокварталов.

Ключевым мероприятием первого дня форума стало обсуждение законодательства о деятельности территорий опережающего социально-экономического развития. На круглом столе опыт работы с малым и средним бизнесом в рамках ТОСЭР обсуждался с представителями Тольятти и Набережных Челнов.

Заместитель мэра Череповца **Михаил Ананьин** предложил рассмотреть несколько законодательных инициатив, призванных увеличить эффективность работы с потенциальными резидентами ТОСЭР: «Необходимо предоставить льготную ставку по страховым взносам и продлить льготный период на 5 или даже 7 лет. Это позволит не останавливаться на взлете, когда резидент только начинает развивать производство, когда все начинает получаться. Важно предусмотреть возможность корректировки показателей эффективности функционирования ТОСЭР в зависимости от количества создаваемых

рабочих мест и объемов инвестиций. Также важно разъяснить потенциальным резидентам, как будет меняться (и будет ли меняться) налоговая льгота в случае улучшения параметров предприятия».

Второй день форума начался с новелл в сфере экологии. Участники встречи обсудили перспективы череповецких производств, где будут вводиться новые комплексные экологические решения, призванные снизить нагрузку промышленности на окружающую среду. Среди первых в списке — «Северсталь», «Апатит» («ФосАгро»), муниципальный «Водоканал» и Череповецкая ГРЭС в Кадуе.

Самая наглядная часть форума прошла в Индустриальном парке «Череповец», где в тестовом режиме было запущено производство фибролитовых панелей и плит.



экономистов непонятно, почему в России, где все есть, так медленно развивается экономика. Российские экономисты говорят, что это невозможно, однако азиатский опыт говорит, что это не так. В России нужно создать комплексную концепцию: развивать одновременно человеческий ресурс и индустриальную сферу. И Череповец в этом плане идет по правильному пути».

Не только Череповец, но и вся область идет по этому пути, уверен губернатор Вологодской области **Олег Кувшинников**: «В этом году мы сформировали бюджет области с колоссальным объемом средств, направляемых на развитие Вологодской области. Сейчас мы находимся на девятом месте в стране по темпам прироста инвестиций,

МЭР ЧЕРЕПОВЦА ЕЛЕНА АВДЕЕВА ПРЕДЛОЖИЛА ПЕРЕСМОТРЕТЬ ПОДХОД К ЗАСТРОЙКЕ В ПРЕДЕЛАХ ИСТОРИЧЕСКИХ ПОСЕЛЕНИЙ – ИЗ-ЗА ОГРАНИЧЕНИЙ ЗАСТРОЙЩИКИ СТАЛКИВАЮТСЯ С СЕРЬЕЗНЫМИ ПРОБЛЕМАМИ.

Завод, ставший первым резидентом парка, выйдет на полную мощность к апрелю 2019 года. Как заверяют инвесторы, объем выпускаемой продукции составит 106 тыс. кубометров фибролитовых панелей и плит в год, а объем инвестиций в производство — порядка 2,4 млрд руб. До конца 2019 года планируется создать более двухсот рабочих мест.

Завершающим мероприятием форума стала пленарная сессия «Новая экономика в небольших городах: планы или уже реальность?», прошедшая в режиме hard talk. Такой формат предполагает открытую критику и множество вопросов от экспертов к спикерам.

Такой возможностью воспользовался гость форума, советник по Японии и странам АТР Ассоциации индустриальных парков **Ивао Охаси**: «Для иностранных

на третьем месте — по темпам прироста доходной базы бюджета, на шестом месте — по уровню профицита бюджета. Бюджет области сбалансирован, и мы готовы направить на развитие Череповца в ближайшие три года 12,5 млрд руб.».

Добавим, что организатором форума выступило НП «Агентство Городского Развития» при поддержке мэрии Череповца и правительства Вологодской области. Мероприятие прошло под патронажем Торгово-промышленной палаты РФ. Активное участие в проведении форума принял также «Союз промышленников и предпринимателей Вологодской области».

Информационный партнер Форума – журнал «Бизнес и Власть».

ИНВЕСТИРОВАНИЕ В УСЛОВИЯХ «ИДЕАЛЬНОГО ШТОРМА»

ТЕКСТ: АЛЕКСАНДР НЕСТЕРОВ

Программа мероприятий II Международного промышленного форума, который прошел в Череповце, стартовала с выступления экономического обозревателя телеканала «Россия 24» Александра КАРЕЕВСКОГО, который приехал по приглашению генерального партнера мероприятия – финансовой компании «БКС Премьер».

Практически ежедневно погруженный в анализ цифр, сводок, трендов, котировок, высказываний экономистов и политиков Александр Кареевский составил собственную систему прогнозов, многие из которых сбываются. Эксперт отметил, что экономика России находится в условиях «идеального шторма», то есть в ситуации, когда волны накатывают с разных сторон одновременно и одни факторы усиливают другие. В мировой экономике происходит несколько значимых изменений: закат нефтяной эры, новый виток технологической революции, возвращение производств в США. Аналитик видит возможные риски в повышении ставок ФРС, усилении торгового противоборства Китая с США, политических изменениях в Евросоюзе.



Александр Кареевский прогнозирует, что развивающиеся страны, такие как Бразилия, Китай, Индия, Индонезия, Турция, Мексика и Россия в совокупности увеличат свой ВВП до 50% от мирового. В то время как страны — члены G7 в ближайшем

будущем снизят свой ВВП до 20%. Все эти изменения будут происходить на фоне зарождающейся новой экономической реальности, увеличения влияния цифровых технологий, разработки новых видов энергии.

Эксперт дал прогноз по курсу доллара в ближайшие полгода — 62–68 руб. за доллар, а также по росту ВВП России на 2019 год — 1,3%. «Это неплохой рост, но он не решает главных проблем и носит неустойчивый характер. На жизни простых граждан он практически никак не отразится», — сказал Кареевский. Что касается нефти, то до 2030 года спрос на нее будет стабильным.

Модератором бизнес-встречи выступил директор череповецкого филиала финансовой компании «БКС Премьер» **Василий Атаманов**. Он отметил, что на фоне осложнения внешнего фона наблюдается и позитивный тренд — это увеличение спроса на инвестиционные инструменты среди населения. Рост финансовой грамотности, снижение привлекательности классических вкладов и недвижимости, бурный рост проникновения удаленных сервисов

на рынке финансовых услуг делают свое дело — объем средств, размещенных частными инвесторами на фондовом рынке, превысил 1 трлн руб.**



В рамках данного тренда особо выделяется растущий спрос на Индивидуальный инвестиционный счет (ИИС). Это аналог брокерского счета с той лишь разницей, что по нему предусмотрена льгота от государства в виде налогового вычета с ранее уплаченного НДФЛ***. Открыв такой счет, можно приобрести на него акции или

облигации известных крупных компаний на сумму до 1 млн руб. и рассчитывать не только на доход, получаемый в результате инвестиций, но и на один из двух видов инвестиционных вычетов по НДФЛ. Это вычет в размере 13% на сумму ежегодного взноса до 400 тыс. руб. (возврат до 52 тыс. руб. в год) или освобождение от налогообложения всей суммы дохода, полученного на ИИС (при закрытии счета). С начала действия этой государственной программы, а именно с 2015 года, такие счета себе открыли более 500 тыс. россиян. А динамика их открытия за 10 месяцев 2018 года уже на 66% превысила показатели 2017 года.

«Граждане явно «входят во вкус» ИИС, многие уже понимают, что это за продукт и какие у него выгоды, — говорит Василий Атаманов. — В рамках ИИС можно инвестировать в довольно консервативные и низкорисковые инструменты. Например, это могут быть облигации федерального займа (ОФЗ) или облигации крупнейших корпораций, риск дефолта которых ничтожно низкий, а доходность часто превышает процент по депозиту. Вообще, на мой взгляд, очень важно, что ИИС приучают россиян мыслить, планировать долгосрочно. По нашим оценкам, до 2022 года будет открыто примерно 1 млн ИИС, активы на них в денежном выражении за этот период могут вырасти более чем на 300 млрд руб.»

Также в своем выступлении эксперт рассказал о возможностях компании «БКС Премьер» для юридических лиц. Среди них присутствуют как классические банковские услуги для бизнеса (депозиты, кредиты, оборотное кредитование, овердрафт — условия индивидуальные),

Наша справка

Компании Финансовой группы БКС предоставляют населению и бизнесу широкий комплекс инвестиционных и банковских услуг, в том числе собственные разработки финансовой инженерии – структурные продукты, биржевые ноты и др. Финансовая группа БКС была образована на базе компании БКС, учрежденной в 1995 году в Новосибирске. В том же году компания получила первую лицензию на осуществление деятельности на рынке ценных бумаг в качестве финансового брокера и инвестиционного консультанта. В 1998 году БКС стала членом секции фондового рынка Московской межбанковской валютной биржи и участником Российской торговой системы. В 2000 году открыт филиал компании в Москве, и тогда же БКС предложила клиентам интернет-трейдинг. В 2011 году финансовая группа объявила о новой стратегии, в рамках которой помимо брокериджа («БКС Брокер») были выделены три направления развития: розничное направление («БКС Премьер»), инвестиционный банк («БКС Банк») и направление по работе с состоятельными клиентами («БКС Ультима»).

Сегодня БКС – это:

- лидер Московской биржи по клиентским оборотам;
- максимальный рейтинг надежности на уровне «AAA.iv», прогноз стабильный («Национальное рейтинговое агентство»);
- более 300 тысяч клиентов, в том числе более 4 тыс. юридических лиц;
- 87 офисов и более 100 агентских пунктов в крупных городах России.

www.bcspremier.ru

www.bcs.ru


¹ Источник: <https://www.moex.com/ru/spot/members-rating.aspx?rid=115&month=11&year=2018>.

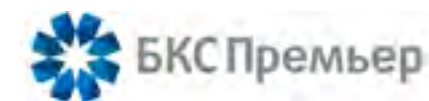
² Источник: http://www.ra-national.ru/ru/press_release/54465/622374.

³ Источник: <https://www.moex.com/5719>.

так и валютно-конверсионные операции по выгодному биржевому курсу, хеджирование финансовых рисков, эффективное размещение свободных денежных средств и индивидуальные комплексные решения.

«Наша компания — участник торгов Национальной товарной биржи (АО «НТБ»), а также Санкт-Петербургской международной товарно-сырьевой биржи. Мы предоставляем клиентам доступ ко всем возможностям товарного биржевого и внебиржевого рынка: поиск контрагента для продажи продукции, покупка

качественного товара по выгодной биржевой цене, финансирование под залог по ставкам ниже банковских кредитов. 



С вопросами о всех тонкостях инвестирования можно обратиться к экспертам «БКС Премьер» по адресу: Череповец, Московский пр-т, 51А, тел.: (8202) 20-17-42.



ИННОВАЦИИ ДЛЯ БИЗНЕСА

ТЕКСТ: АЛЕКСАНДР НЕСТЕРОВ

В фокусе внимания состоявшегося в Череповце II Международного промышленного Форума было обсуждение инновационных технологий, влияющих на эффективность бизнеса. Мы побеседовали с одним из участников Форума - управляющим Вологодским отделением Сбербанка Сергеем НЕЧАЕВЫМ, а заодно попросили его подвести краткие итоги года.



— Учитывает ли Сбербанк в своей работе требования инновационных производств?

— Главная цель инноваций — сокращение издержек, повышение качества выпускаемой продукции или услуг. Очевидно, что, используя инновационные технологии в своем бизнесе, предприниматели ожидают таких же инноваций и от представителей финансовой сферы — чтобы банковское предложение было адресным, своевременным, учитывало текущие потребности клиента, специфику его отрасли. У бизнеса сегодня есть запрос на качество, скорость и доступность банковских услуг. Этот запрос и задает вектор развития наших продуктов и сервисов.

— Как вы в целом оцениваете сегодняшнее состояние малого бизнеса в регионе? Преодолен ли период стагнации?

— Мы уже второй год фиксируем устойчивый рост объемов корпоративного кредитования, в том числе в малом бизнесе. Думаю, что это один

из ключевых индикаторов ситуации в экономике региона. За год мы выдали малому бизнесу более 2 млрд рублей. Свою роль здесь играют и наши продуктивные предложения, новые сервисы, которые упрощают доступ к получению кредитных средств. Могу привести в пример так называемые предодобренные кредиты. Каждый четвертый кредит мы выдаем, используя эту технологию. С помощью современных методов анализа, в том числе больших данных, мы научились более качественно определять потребности бизнеса, учитывать десятки различных факторов, например сезонность. На основании этой информации мы разрабатываем индивидуальные траектории финансирования и развития бизнеса.

— Как эти нововведения влияют на скорость и условия обслуживания?

— Это позволяет нам выдавать кредиты очень быстро — буквально на следующий день после обращения.

— Предприятия каких отраслей экономики чаще всего кредитует Сбербанк?

— Мы кредитруем различные виды бизнеса, никаких ограничений здесь нет. Конечно, есть отрасли, которые в целом более популярны у предпринимателей, например сфера торговли и услуг, транспортные перевозки. Поэтому таких клиентов у нас большинство. Но также в нашем портфеле есть инвестиционные проекты в промышленности, строительстве, сельском хозяйстве.

Например, в июне мы предоставили кредит сельхозпредприятию «Присухонское» на финансирование приобретения

собственного комбикормового цеха. Часть процентной ставки была субсидирована государством по программе минэкономразвития.

— Сбербанк объявил о создании собственной экосистемы нефинансовых продуктов для бизнеса. Какие ее сервисы более востребованы на сегодняшний день?

— Наша экосистема включает более 20 сервисов. Каждый сервис адаптирован под решение конкретных бизнес-задач, поэтому, наверное, не совсем корректно говорить о них как о более или менее востребованных. Экосистема закрывает все основные потребности бизнеса на различных этапах его развития. Часть сервисов, например «Гарантия расчетов», встроены в типовые сценарии действий клиента и предлагаются только тогда, когда возникает необходимость их использования — в нашем примере, для проверки контрагента при формировании платежного поручения. Из более «массовых» сервисов могут выделить онлайн-бухгалтерию, интернет-эквайринг, а также услугу личного юриста.

— Планирует ли Сбербанк полностью перевести обслуживание юридических лиц в онлайн?

— В первую очередь мы планируем сделать доступными онлайн 100% наших сервисов для бизнеса. Такая задача поставлена в стратегии развития банка до 2020 года. Благодаря этому у клиентов появится возможность самостоятельно выбрать тот формат обслуживания, который наиболее удобен и лучше отвечает потребностям их бизнеса. **Р**



Егор Остряков (справа на фото)



Мария Никифорова



Алексей Казинаускас

ПОТЕНЦИАЛ БУДУЩЕГО

ТЕКСТ: ЕГОР ЕЛИН. ФОТО: АЛЕКСЕЙ СОПЕГИН

В Вологде прошла защита научно-технических проектов областного конкурса «Потенциал будущего». Цели конкурса — стимулирование развития инновационной деятельности, популяризация научного творчества и выявление талантливой молодежи в научно-технической сфере. Торжественная церемония награждения победителей состоится в январе.

На конкурс поступил 21 научно-технический проект. По результатам оценки экспертов обладателями диплома губернатора и денежных премий стали:

Номинация «Ученик»

1 место — за проект «Комплекс автоматизированного ухода за растениями» Егор Остряков, учащийся 11-го «Б» класса Вологодской кадетской школы-интерната им. Белозерского полка.

2 место — за проект «Помощник парковки «PAR CAR» коллектив Вологодского многопрофильного лицея:

Михаил Касков, ученик 11-го «Л» класса;

Алексей Додонов, учитель физики; Ольга Проничева, учитель информатики.

3 место — за проект «Мобильное приложение «Череповец в виртуальной реальности: «CheVR» коллектив детского технопарка «Кванториум»:

Кирилл Смирнов; Елисей Школьников; Артем Шмелев.

Номинация «Молодежное творчество»

1 место — за проект «Разработка способа прогнозирования и цифровой платформы для управления и развития производственной и иной деятельности» коллектив Вологодского государственного университета. **Р**

Сергей Щекин, к.т.н, доцент; Мария Никифорова, студентка 2-го курса.

2 место — за проект «Создание современного электротехнического лабораторного стенда» Алексей Голицын, магистрант Вологодского государственного университета.

3 место — за проект «Электробезопасность для самых маленьких» Сергей Беликов, магистрант Вологодского государственного университета.

Номинация «СтартАп»

1 место — за проект «Математическое и программное обеспечение комплекса лазерной обработки и нанесения покрытий» Алексей Казинаускас, аспирант Череповецкого государственного университета.

2 место — за проект «Разработка ресурсосберегающей энергоэффективной баромембранной установки для нанофильтрации творожной сыворотки» коллектив Вологодской государственной молочно-хозяйственной академии им. Н.В. Верещагина:

Роман Шутро, аспирант, магистрант; Владимир Шевчук, к.т.н., доцент; Юлия Виноградова, к.т.н., доцент.

3 место — за проект «Газогенератор двухэтапного процесса газификации» Анатолий Востров, старший преподаватель Вологодского государственного университета. **Р**

Подробнее о конкурсе и его победителях — на сайте «Наука и инновации Вологодской области» (innovation.gov35.ru).

ОТ РУБКИ ДО ПОСАДКИ

ТЕКСТ: ВЛАДИМИР МАКАРОВ

Передовой опыт Вологодчины в сфере лесного хозяйства по-прежнему высоко котируется на федеральном уровне. Областные власти планируют не останавливаться на достигнутом, ставя все новые и новые цели. Одна из главных – выйти на уровень лесовосстановления в соотношении «один к одному» к рубкам. Об этом и многом другом говорили на XXIII Международной выставке «Русский лес».

Душа России

Вологодская выставка давно заняла одно из первых мест в российской лесной отрасли. На нее приезжают из многих регионов, включая Сибирь. «Выставку «Русский лес» по праву можно назвать душой не только лесного комплекса Северо-Запада, но и всей страны», — сказал во время пленарного заседания заместитель руководителя Федерального агентства лесного хозяйства **Михаил Клинов**.

В течение трех дней — с 5 по 7 декабря — свыше 200 компаний представили свои экспозиции более чем на трех тысячах квадратных метров площадей выставочного комплекса «Русский дом» и на других площадках. Участниками «Русского леса» стали представители 22 регионов России и пяти зарубежных стран — Италии, Финляндии, Швеции, Латвии и Беларуси.

В ходе пленарного заседания его участники обсудили реализацию национального проекта «Экология» (куратор — Минприроды РФ), Стратегию развития лесного комплекса до 2030 года (Минпромторг РФ), последние изменения в лесном законодательстве (Рослесхоз) и реализацию крупных инвестиционных проектов в лесном секторе.

Долгожданное решение

В отечественном лесном хозяйстве сегодня существуют две фундаментальные проблемы. И в корне обеих лежит

тотальная нехватка финансирования. Первая — это лесовосстановление, которое десятилетиями не соответствовало промышленным рубкам, будь они «белые» или «серые». Вторая — лесоустройство, которое полномасштабно не проводилось более 20 лет.

Первая проблема постепенно решается. «Вологодчина — один из немногих регионов, которые участвуют в реализации пилотного проекта Рослесхоза по внедрению модели интенсивного использования и воспроизводства лесов. За два последних года объемы восстановления лесов в области увеличились на 30%: с 52 тыс. га в 2016 году до 73 тыс. га в 2018-м», — подчеркнул губернатор **Олег Кувшинников** на пленарном заседании.

Для решения вопроса в 2011 году за счет средств регионального бюджета в Вологодском районе был построен комплекс по выращиванию сеянцев с закрытой корневой системой мощностью 1 млн сеянцев в одну ротацию. Подобный ему, производительностью в 3 млн сеянцев, появится в 2021 году в Устюженском районе при поддержке Минприроды.

«Впервые за долгие годы на 2019 год предусмотрено выделение федеральных средств на приобретение техники для лесовосстановления — 10,8 млн руб. Задача, поставленная перед всеми регионами страны, — «один гектар вырубленного леса равен одному гектару лесовосстановления» — будет выполнена на

Вологодчине уже в этом году», — заявил глава региона.

Пограничный вопрос

А вот вторая проблема с места никак не может сдвинуться. Во-первых, меняются сами леса: с ростом деревьев меняются характеристики каждого из них, одни породы постепенно вытесняют другие, существенное влияние на положение дел на отдельных участках оказывают лесные пожары.

Тревожный процесс — зарастание полей, которые когда-то были сельскохозяйственными, но были покинуты. За 20 лет на них может вырасти вполне серьезный лес, и ни один человек, не обладающий специальными знаниями и инструментами, не сможет отличить «новый» лес от «старого». При этом старое поле продолжает числиться полем, хотя фактически им давно не является, а выросший там лес оказывается вне правового регулирования. Именно из-за содействия в организации рубок такого леса оказался за решеткой бывший заместитель главы Сокольского района **Михаил Романов**.

Есть и другие примеры. Сельское поселение выдало мужчине разрешение на строительство дома на своей территории в месте, где по документам находится поле. Фактически на местности оказался лес. Мужчина не смог правильно сориентироваться, вырубил часть леса, чтобы освободить участок, и построил



Фото с сайта Департамента лесного комплекса Вологодской области.



В ЭТОМ ГОДУ СВЫШЕ 200 КОМПАНИЙ ПРЕДСТАВИЛИ СВОИ ЭКСПОЗИЦИИ БОЛЕЕ ЧЕМ НА ТРЕХ ТЫСЯЧАХ КВАДРАТНЫХ МЕТРОВ ПЛОЩАДЕЙ ВЫСТАВОЧНОГО КОМПЛЕКСА «РУССКИЙ ДОМ» И НА ДРУГИХ ПЛОЩАДКАХ.

дом. Затем выяснилось, что он частично вырубил и «легальный» лес, чем нарушил закон. В итоге его обязали снести дом за свой счет и заплатить штраф за незаконную рубку.

В этом вопросе мало помянуть законодательство, нужно систематически проводить работы по лесоустройству. Это происходит постепенно, но крайне медленно из-за недостатка в финансировании. Часто работы заказывают коммерческие компании, которые планируют в той или иной форме осваивать лесной фонд.

Полный спектр

Деловая программа выставки, которая состоялась в ВК «Русский Дом», оказалась весьма насыщенной. Два дня здесь работала профориентационная

площадка для старшеклассников и ярмарка лесных профессий. Для экспертов отрасли было организовано более 20 совещаний, конференций и круглых столов. Их темами стали перспективы развития деревянного домостроения, биотехнологии и биотопливо, экономические вопросы лесного хозяйства, совершенствование транспортно-логистических услуг, изменения в законодательстве о приоритетных инвестиционных проектах в области освоения лесов, новации в информационных системах дистанционного мониторинга лесных пожаров и многое другое.

На выставке под открытым небом на площади Революции было представлено более 70 единиц современной лесозаготовительной и лесотранспортной техники.

Там же прошел традиционный детский шахматный турнир на форвардерах «Лесной гроссмейстер». В течение двух выставочных дней работало конкурсное жюри, которое определило победителей смотра-конкурса лесопромышленной продукции.

«На сегодняшний день «Русский лес» — это одна из крупнейших в России выставок, представляющая весь спектр продукции и услуг лесной, целлюлозно-бумажной и деревообрабатывающей промышленности, предприятий лесного машиностроения, а также современные технологии, направленные на совершенствование лесной отрасли», — цитирует слова профильного заместителя губернатора **Михаила Глазкова** пресс-служба правительства области. **55**

ВОЛОГОДСКИЕ ЖЕЛЕЗНОДОРОЖНИКИ ПЕРЕХОДЯТ НА «УПРОЩЕНКУ»

ТЕКСТ: МАКСИМ ОЛЬХОВСКИЙ

Упрощенная схема оформления перевозочных документов позволит грузоотправителям-экспортерам существенно экономить время и деньги.



Фото: из архива организации

Интересную сцену можно было наблюдать на открытии Международной выставки «Российский лес» в Вологде. К стенду СЖД, на котором были представлены комплексные транспортно-логистические услуги железнодорожников, подошли представители китайской делегации и принялись что-то эмоционально обсуждать, энергично жестикулируя руками.

О чем именно говорили китайские товарищи — так и осталось загадкой, переводчика в тот момент рядом с ними не оказалось. Но сам интерес к «лесному» направлению железнодорожных перевозок с их стороны не случаен. Китай за последние годы превратился в мирового лидера как по закупкам древесины, так и по созданию высокоскоростных магистралей. Внимательно следят там и за развитием железнодорожного транспорта в соседней России, стараясь выстраивать с ней долговременные партнерские отношения. И о том, что именно на СЖД приходится львиная доля «лесных» перевозок, китайским бизнесменам наверняка было заранее известно.

По статистике, за 11 месяцев текущего года погрузка леса на СЖД превысила

отметку в 13,5 млн тонн, что выше прошлогодних показателей почти на 27%. Еще более значительным оказался прирост в пределах Вологодского региона СЖД — плюс 38%! Благодаря этому доля лесных грузов в общем объеме грузоперевозок по железным дорогам Вологодчины выросла до рекордного за последнее время показателя — 21,7%.

Впрочем, изделия из древесины — лишь один из видов многочисленных грузов, с которыми приходится иметь дело железнодорожникам.

«Да, лесная отрасль страны сейчас на подъеме, но мы не делим клиентов на более и менее значимых. Для нас важны интересы каждого из них, — заверил начальник Вологодского агентства фирменного транспортного обслуживания **Андрей Балакирев**. — Участие в выставке «Российский лес» стало дополнительной возможностью рассказать о преимуществах отправления грузов железнодорожным транспортом и о тех новшествах, что постоянно внедряются на Северной железной дороге и в ОАО «РЖД» в целом для удобства корпоративных клиентов. В числе таких новшеств — упрощенная схема оформления перевозочных документов на экспортные грузы. Теперь от клиентов, отправляющих древесину за границу через российские порты, прием к перевозке экспортных грузов в течение отчетного месяца осуществляется без проставления в перевозочных документах оригинальных отметок таможенных органов о выпуске товаров при условии, что до конца месяца клиентом будет предоставлен перевозчику экземпляр накладной с оригинальными отметками таможни.

По оценкам экспертов, такое новшество позволяет грузоотправителям из райцентров и небольших станций (а именно оттуда чаще всего начинают свой длинный путь

лесные составы) сократить время простоя под грузовыми операциями на 10-15%. А с учетом того, что поток железнодорожных грузов через Вологодчину в порты Балтики по всем прогнозам будет возрастать и впредь, вполне понятно стремление представителей РЖД максимально расширить действие такой услуги. Пока она доступна для 30 станций СЖД. Но в следующем году их список должен вырасти еще в три с половиной раза, что позволит перейти на упрощенную систему оформления таможенных грузов примерно 60% всех экспортеров СЖД.

О новых возможностях для грузоотправителей говорилось и во время вошедшего в программу выставки семинара «Развитие транспортно-логистических услуг». Было что сказать здесь и представителям СЖД.

«Мы хотим сделать перевозку еще доступнее и удобнее для клиентов, сократить время доставки грузов, уменьшить издержки, — подчеркнул заместитель начальника Северного ТЦФТО **Андрей Левашов**. — Считаем, что будущее перевозок лесных грузов за контейнерами: это самый удобный подвижной состав, который обеспечивает сохранность древесины на всем протяжении пути от начальной до конечной точки». **Р**



ДЕФО ОФИСНАЯ МЕБЕЛЬ

- ✓ МЕБЕЛЬ ДЛЯ ПЕРСОНАЛА
- ✓ КАБИНЕТЫ РУКОВОДИТЕЛЯ
- ✓ ПРИЕМНЫЕ И ПЕРЕГОВОРНЫЕ



defo.ru

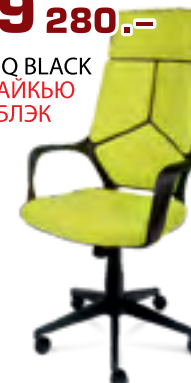
4 ~~8 374.-~~
644.-

LARK
ЛАРК



9 ~~12 916.-~~
280.-

IQ BLACK
АЙКЬЮ
БЛЭК



12 ~~16 542.-~~
647.-

HELMUT
ХЕЛЬМУТ



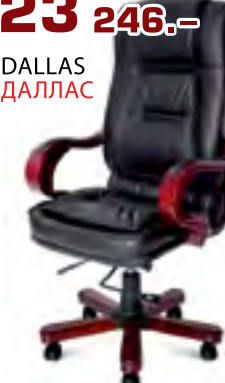
13 ~~586.-~~

ALIVAR
АЛИВАР



23 ~~40 675.-~~
246.-

DALLAS
ДАЛЛАС



СОЗДАЕМ ОФИСНОЕ ПРОСТРАНСТВО

мебель для руководителя

ФОКУС



37 635.-
стол прямой +
тумба

мебель для персонала

ЭРГОЛАЙН



9 888.-
рабочее место

РАЗВИВАЯ ВОЛОГОДСКИЕ БРЕНДЫ БЛАГОДАРЯ «МАКСИ» ВОЛОГОДСКИЕ ПРОДУКТЫ РАДУЮТ ЖИТЕЛЕЙ ДРУГИХ РЕГИОНОВ

ТЕКСТ: ЮЛИЯ МЕДВЕДЕВА

Магазины «Макси» всегда отличались широким ассортиментом местных продуктов, насчитывающим более 1 000 наименований. Когда розничная сеть вышла за пределы домашнего региона, вместе с ней новых покупателей обрели и вологодские производители: Вологодский молочный комбинат, «МиМП», «Арт-Рыба», «АтАг», комбинат «Тепличный» и другие.



«Макси» в Череповце

За последние два года в городе металлургов открылись два гипермаркета со средней площадью 8 000 кв. м и четыре крупных супермаркета – по 2 000 кв. м. До конца 2018 года компания запустит еще два торговых объекта. Параллельно «Макси» ведет строительство двух супермаркетов – на улице М. Горького и Шекснинском проспекте, они откроются уже в 2019 году. Общая торговая площадь «Макси» в Череповце достигнет 40 000 кв. м.

«Макси» в Архангельской области

Два года назад компания открыла свой первый торговый объект в Поморье. Сейчас в Архангельске и Северодвинске работают уже четыре гипермаркета средней площадью 7 000 кв. м. Ежедневно их посещают более 15 000 покупателей. Готовится к открытию еще один гипермаркет, к концу 2018 года торговые площади розничной сети «Макси» в Архангельской области вырастут до 35 000 кв. м.

«Макси» — надежный партнер

С заводами и комбинатами Вологодской области компания сотрудничает уже больше 10 лет — сеть «Макси» с самого начала делала акцент на местных товарах. Такого широкого ассортимента вологодских продуктов нет в других сетях.

В магазинах «Макси» широко представлена продукция вологодских молочных производителей: Вологодского молочного комбината, компании «Северное молоко», Учебно-опытного молочного завода, завода «Устюглоко» и других.

В СЕТИ «МАКСИ» ПРЕДСТАВЛЕНО БОЛЕЕ 1 000 НАИМЕНОВАНИЙ МЕСТНЫХ ПРОДУКТОВ. С ПРОИЗВОДИТЕЛЯМИ ВОЛОГОДСКОЙ ОБЛАСТИ КОМПАНИЯ РАБОТАЕТ БОЛЕЕ 10 ЛЕТ.



«Наша продукция в сети магазинов «Макси» в Вологде присутствует в полном объеме, в отличие от многих других сетей. Все новинки заводят быстро, в течение одной-двух недель», — рассказывает заместитель директора по продажам «Устюглоко» **Юлия Красильникова**.

Розничная сеть «Макси» является постоянным заказчиком у производителей свежих овощей и фруктов: комбината «Тепличный», компании «Вологодская зелень» и т.д.

«У нас производство особенное: мы выращиваем определенное количество овощей и зеленых культур, и наша задача — реализовать их в кратчайшие сроки. С «Макси» у нас появилась стабильность: это наш постоянный заказчик, который реализует значительную долю нашей продукции. Мы в нем уверены», — делится старший специалист по реализации комбината «Тепличный» **Надежда Забелинская**.

Развиваемся вместе

Розничная сеть «Макси» активно развивается не только в Вологде, где насчитывает уже 23 торговых объекта, но и за ее пределами. Компания показывает хорошую динамику роста в Череповце и Архангельской области.

Для вологодских поставщиков развитие сети открывает новые возможности: увеличение продаж, рост известности бренда. Мясные производители, такие как Вологодский мясокомбинат, Вологодский колбасный завод «МиМП»,

«Агромясопром», отмечают заметный рост оборота благодаря представленному ассортименту их продукции в новых гипермаркетах и супермаркетах.

Так, заместитель коммерческого директора Вологодского колбасного завода «МиМП» **Ирина Молотова** отмечает: «Макси» выходит в новые регионы, и мы развиваемся вместе с ней. Мы уже были представлены в Архангельской области, но когда там

СЕЙЧАС РОЗНИЧНАЯ СЕТЬ «МАКСИ» НАСЧИТЫВАЕТ БОЛЕЕ 30 ГИПЕРМАРКЕТОВ И СУПЕРМАРКЕТОВ В ПЯТИ ГОРОДАХ: ВОЛОГДЕ, ЧЕРЕПОВЦЕ, АРХАНГЕЛЬСКЕ, СЕВЕРОДВИНСКЕ, КИРОВЕ. В ЭТОМ ГОДУ КОМПАНИЯ ПОДГОТОВИЛА К ОТКРЫТИЮ 13 ТОРГОВЫХ ОБЪЕКТОВ, 6 ИЗ НИХ ЗАПУСКАЮТСЯ В ДЕКАБРЕ. ОДИН ИЗ КРУПНЫХ СТАРТОВ 2019 ГОДА – ГИПЕРМАРКЕТ МАКСИ ПЛОЩАДЬЮ 11 000 КВ.М В ЯРОСЛАВСКОЙ ОБЛАСТИ. КОМПАНИЯ АКТИВНО РАЗВИВАЕТСЯ, К 2019 ГОДУ ТОРГОВЫЕ ПЛОЩАДИ ВЫРАСТУТ В ЧЕТЫРЕ РАЗА ПО СРАВНЕНИЮ С 2016-М И ДОСТИГНУТ 128 000 КВ.М.

появилась эта сеть, наши поставки существенно увеличились. Местные жители лучше узнали нашу продукцию и стали спрашивать ее и в других магазинах. Она вошла в том числе в региональные и федеральные сети региона. За счет открытия новых торговых точек «Макси» в разных городах

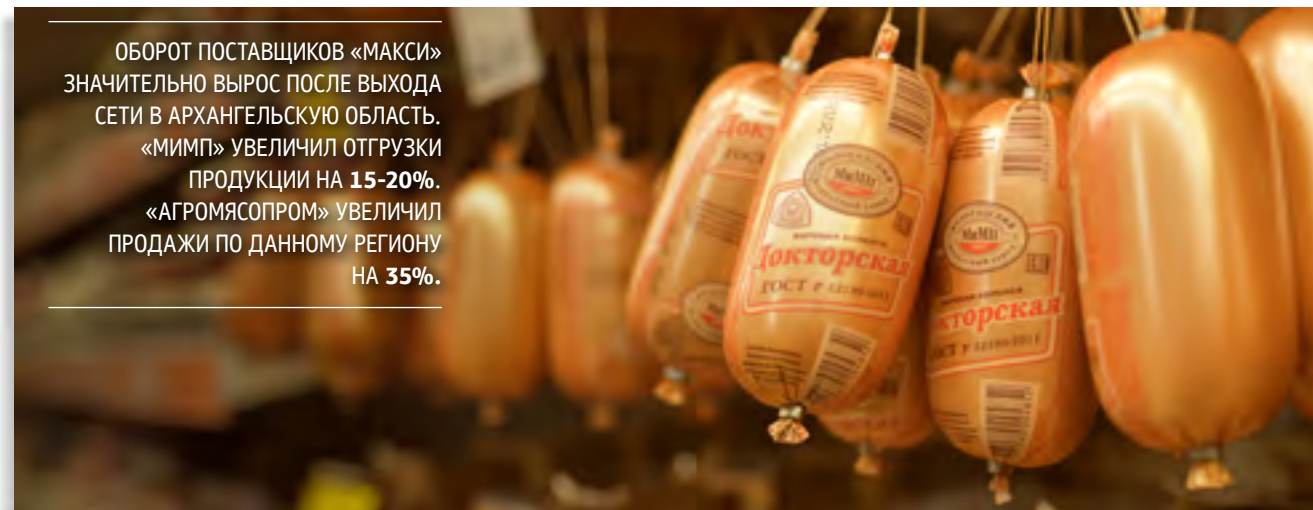
наш объем поставок в этой сети за два года увеличился в два раза — с двух до четырех тонн».

Компания становится надежным партнером для вологодских брендов в других регионах. Руководитель отдела продаж «Агромясопром» **Алексей Майоров** считает, что сеть «Макси» зарекомендовала себя как успешная и в Вологодской области, и в Архангельске: «Примерно половина нашей продукции в Архангельской области представлена именно в этой сети. Направление это нам интересно, планируем и дальше там активно развиваться».

Компания «Арт-Рыба» с появлением «Макси» в Архангельской области также стала интенсивно развиваться в этом регионе. «С открытием «Макси» у нас появились хорошие перспективы развития в этом направлении, к нам поступают новые предложения», — отмечает менеджер компании «Арт-Рыба» **Юлия Попова**.

Кондитерское производство «АтАг» из Шексны представлено в «Макси» Архангельска и Северодвинска таким же широким ассортиментом, что и в Вологодской области.

«Знаю, что «Макси» в Архангельске любят, покупателей много, и нашу продукцию там узнают — люди пишут нам онлайн-отзывы. Объем продаж в этой сети у нас каждый год увеличивается. Мы сами активно развиваемся, и нам нравится динамика развития «Макси». Выход этой компании в новые регионы для нас большой плюс. И потому, что



ОБОРОТ ПОСТАВЩИКОВ «МАКСИ» ЗНАЧИТЕЛЬНО ВЫРОС ПОСЛЕ ВЫХОДА СЕТИ В АРХАНГЕЛЬСКУЮ ОБЛАСТЬ. «МИМП» УВЕЛИЧИЛ ОТГРУЗКИ ПРОДУКЦИИ НА 15-20%. «АГРОМЯСОПРОМ» УВЕЛИЧИЛ ПРОДАЖИ ПО ДАННОМУ РЕГИОНУ НА 35%.



ЗА СЧЕТ ОТКРЫТИЯ НОВЫХ ТОЧЕК «МАКСИ» В АРХАНГЕЛЬСКОЙ ОБЛАСТИ ПОСТАВЩИКИ УВЕЛИЧИЛИ ОБОРОТ ПРОДУКЦИИ И ВНУТРИ СЕТИ, НАПРИМЕР, КОМПАНИЯ «АРТ-РЫБА» – НА 17%.

мы там представлены хорошо, и просто по-человечески радуется, ведь это вологодский бренд», — отмечает представитель компании «АтАг» **Виген Григорян**.

Новые регионы

Архангельская область не предел. В ноябре «Макси» открыла гипермаркет в Кирове площадью 12 000 кв. м, а в 2019-м будет запущен такой же масштабный объект в Ярославской области, в городе Рыбинске. Компания уверенно держит курс на развитие и расширяет географию присутствия сети в регионах России.

«Когда «Макси» открывает новые магазины в Архангельске, Северодвинске, Череповце, наши продажи растут, мы получаем новых клиентов. Сейчас прибавился еще и Киров, в его гипермаркете наша продукция также

представлена. Мы рады, что «Макси» расширяется, соответственно, и мы развиваемся вместе с ней», — говорит директор компании «Вологодская зелень» **Арман Ераносян**.

Поставщикам выгодно работать с растущей сетью «Макси», активно сотрудничающей с местными производителями в каждом регионе своего присутствия. Поставщики получают дополнительные возможности для развития, продвижения собственных брендов в новых городах.

Помимо активного развития розничной сети компания успешно управляет и другими видами бизнеса. Ключевое направление — девелопмент коммерческой недвижимости. Сеть торгово-развлекательных центров «Макси» общей площадью более 500 000 кв. м работает в шести городах

России: Череповце, Сыктывкаре, Туле, Смоленске, Петрозаводске, Архангельске. Также компания уже на протяжении 22 лет занимается оптовой торговлей и дистрибуцией продуктов питания. Узнайте больше о планах развития «Макси» и возможностях сотрудничества на сайте компании. **Р**



Вологда, ул. Клубова, 87
Тел. для поставщиков:
(8172) 79-01-47
Горячая линия: 8-800-100-27-27
www.maxi-retail.ru

БУДУЩЕЕ ЗА «УМНЫМИ» ГОРОДАМИ

ТЕКСТ: АЛЕКСАНДР МАЛЬЦЕВ

В Вологде обсудили настоящее и будущее «умных» городов. Встреча была организована компанией «Ростелеком» и прошла в формате видеоконференции, в которой приняли участие журналисты и эксперты из восьми городов Северо-Западного округа.



Концепция проекта «Умный город» — продукт цифровизации и интернетизации нашей действительности, когда технологии помогают сделать функционирование государства, работу бизнеса и повседневную жизнь обычных граждан более комфортными и безопасными, экономят такие важные для нас ресурсы, как время, деньги и здоровье.

Представители «Ростелекома» привели такой пример: после установки в Вологде и Череповце полнофункциональных комплексов фото- и видеофиксации (т.е. когда система не только фиксирует правонарушение, но и анализирует его, помогая найти правонарушителя) количество преступлений снизилось на 30%, а транспортных происшествий на — 8,8%.

Другой пример — из Архангельской области: на крупном заводе в Северодвинске «Ростелеком» произвел модернизацию системы освещения, оснатив ее «умными» светильниками и современными шкафами управления. В результате потребляемая электрическая мощность уменьшилась в 7 раз (а для предприятия это означает существенную экономию затрат), при этом освещенность территории только улучшилась.

Таким образом, не только безопасность, но и энергоэффективность является

элементом «умного» города. Его важность и актуальность начинают понимать и на уровне местной власти. Так, ряд муниципалитетов нашей области в настоящее время ведет переговоры с Вологодским филиалом «Ростелекома» о внедрении энергоэффективных систем уличного освещения. Дирек-

СОВРЕМЕННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ ПОМОГАЮТ СДЕЛАТЬ ФУНКЦИОНИРОВАНИЕ ГОСУДАРСТВА, РАБОТУ БИЗНЕСА И ПОВСЕДНЕВНУЮ ЖИЗНЬ ОБЫЧНЫХ ГРАЖДАН БОЛЕЕ КОМФОРТНЫМИ И БЕЗОПАСНЫМИ.

тор филиала **Андрей Ганов** отметил, что при реализации энергосервисных проектов существует взаимовыгодное финансовое решение: компания сама инвестирует в установку системы, не привлекая бюджетные средства, а впоследствии муниципалитет часть сэкономленных денег, идущих на оплату электроэнергии, поэтапно возвращает инвестору. Присутствовавший на встрече глава Вологодского района **Сергей Жестяников** подтвердил, что для местного бюджета затраты на электричество и тепло — существенная статья расходов, и

выразил готовность рассматривать самые разные варианты их оптимизации.

Еще одно перспективное направление, с которым «Ростелеком» связывает большие надежды, — системы идентификации по лицу или голосу. В качестве примеров внедрения таких систем были приведены «умный» шлагбаум и «умный» домофон, которые не требуют от человека иметь при себе ключ или вводить код. В компании уверены, что биометрические данные в ближайшем будущем вполне смогут заменить наличные деньги, банковские карты, проездные документы и пр. — чтобы оплатить ту или иную услугу, достаточно будет показать системе лицо, и нужная сумма будет списана со счета. К слову, пилотный проект удаленной идентификации пользователей на базе биометрии для банковской сферы уже запущен «Ростелекомом».

Точек приложения современных технологий, которые активно осваивает компания, предлагая свои услуги органам власти и бизнесу, множество. Это и интеллектуальные системы оповещения, и экологический мониторинг, и весогабаритный контроль на автотрассах, и автоматизированный учет энергоресурсов в системе ЖКХ...

«Цифровизация городов неизбежна, нужно лишь понять, как с этим жить. Насколько мы к этому готовы? Не секрет, что в стране существует конкуренция между территориями, и их конкурентоспособность теперь зависит не только от того, сколько информации на них собирается, но и от того, как быстро она анализируется, как используется», — подчеркнул вице-президент — директор макрорегионального филиала «Северо-Запад» ПАО «Ростелеком» **Андрей Балаценко**, добавив, что «Ростелеком» обладает необходимыми компетенциями и делает все возможное, чтобы «умных» городов было больше. **В**

НАДЕЖДЫ ЖЕНСКОГО БИЗНЕСА

ТЕКСТ: ЕКАТЕРИНА СКОРОБОГАТОВА

В конце ноября в Вологде успешно завершился федеральный образовательный проект «Мама-предприниматель». Три десятка вологжанок прошли бесплатное обучение основам бизнеса, а одна из них получила грант в размере 100 тыс. руб.



Напомним, проект «Мама-предприниматель» дает возможность женщинам в декретном отпуске, матерям несовершеннолетних детей, а также состоящим на учете в службе занятости бесплатно пройти пятидневный тренинг, получить ценные советы экспертов и реализовать свои бизнес-идеи. Проект реализуется Федеральной корпорацией по развитию малого и среднего предпринимательства («Корпорация МСП») и комитетом по развитию женского предпринимательства «ОПОРЫ РОССИИ». Соорганизатором и грантодателем выступает Благотворительный фонд компании «Амвэй» «В ответе за будущее». В Вологде проект проходит также при поддержке департамента экономического развития области и АУ ВО «Бизнес-инкубатор».

В течение пяти дней участницы проекта учились на лекциях и мастер-классах, работали над собственными бизнес-проектами и получали персональные

рекомендации от профессиональных предпринимателей.

В финале интенсивного обучения состоялся конкурс бизнес-проектов, где участницы презентовали свои бизнес-идеи. В состав экспертного жюри вошли представители организаторов и городского бизнеса.

Лучшим, по мнению жюри, стал проект **Зинаиды Толкачевой**, которая получит грант в 100 тыс. руб. от фонда «В ответе за будущее». Грант поможет в воплощении ее бизнес-идеи: открыть химчистку-прачечную в своем любимом городе Тотьме.

«О конкурсе я узнала от мамы, а мама — от знакомых, — сообщила нам финалистка конкурса. — Мы уже принимаем новых клиентов. Благодаря конкурсу и информации в СМИ надеемся, их станет еще больше. Мы занимаемся химчисткой и стиркой не только белья и повседневной одежды, но и берем заказы на чистку верхней одежды, мебели из ткани».

«Мы верим, что проект «Мама-предприниматель» имеет огромную социальную значимость, и именно поэтому наш фонд принимает в нем участие. Вечная женская дилемма — семья или карьера — перестает быть актуальной: сегодня можно выбрать и оба варианта. Как раз это наш проект и стремится доказать. Совмещать заботу о семье и работу на себя — это не только шанс для женщины реализовать свой потенциал. Это возможность для семьи обрести финансовую независимость, а в более широких масштабах — внести личный вклад в развитие экономики страны и обеспечение стабильности общества», — считает **Анна Сошинская**, президент Благотворительного фонда «Амвэй» «В ответе за будущее».

«Живой интерес к проекту был все время после завершения первого его потока в Вологде в прошлом году. Среди заявок были новые бизнес-идеи от прежних участниц. А это значит, что проект «Мама-предприниматель» востребован,

важен и интересен для девушек нашей области. В этом году было много проектов производственной направленности: изготовление деревянных игрушек, пошив одежды для детей и взрослых, изготовление текстильных предметов для интерьера, а это уже заявка на создание рабочих мест и масштабирование бизнеса в дальнейшем. По итогу победителями стали все! Так или иначе все девушки получили практические знания, которые позволят им серьезно оценить реальность воплощения их бизнес-идей», — комментирует **Наталья Антипова**, руководитель комитета по развитию женского предпринимательства ВОО «ОПОРА РОССИИ».

«Поддержка развития женского предпринимательства на фоне растущего интереса данной аудитории к открытию собственного дела в настоящее время является одной из важных задач. Для достижения результатов необходимо повышение уровня прикладных знаний в области ведения бизнеса, что и является целью программы «Мама-предприниматель», — отметила статс-секретарь, заместитель генерального директора Корпорации МСП **Наталья Ларионова**. — Кроме того, мы предлагаем женщинам-предпринимателям и тем, кто планирует открыть свое дело, бесплатный онлайн-ресурс — Портал Бизнес-навигатора МСП, с помощью которого в формате «одного окна» можно решить все основные операционные задачи бизнеса, а также приобрести специальные кредитные продукты для женщин-предпринимателей, внедренные на базе МСП Банка».

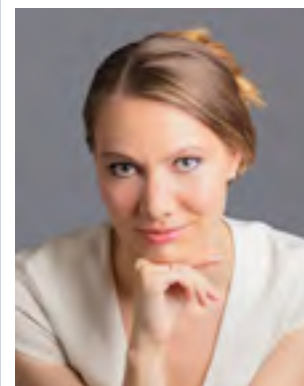
В 2018 году проект «Мама-предприниматель» охватил более 50 регионов России. Следующими бизнес-эстафету перехватят жительницы Самарской и Саратовской областей. **В**



Вологодское областное отделение
«ОПОРЫ РОССИИ»
Комитет по развитию женского
предпринимательства
тел.: +7-921-233-67-17
e-mail: opora-ologda@mail.ru

ДОРОГАМИ УСПЕХА

Приближается конец года, компании оценивают результаты проделанной работы, и оргкомитет премии «Бизнес-Успех» не исключение. Мы решили поговорить с руководителем оргкомитета и членом президиума «ОПОРЫ РОССИИ» **Дарьей СУНЦОВОЙ** об итогах делового сезона, о новых планах и проектах на следующий год.



— Как бы вы подытожили уходящий год?

— На начало декабря у нас прошло 14 форумов из запланированных 16. Осталось еще два больших города, в которых будут проводиться региональные этапы, — Иркутск и Уфа. С нетерпением ждем всех финалистов в Москве на финишной прямой 4-5 февраля, где будем определять победителей федерального этапа.

В этом году у нас намного больше участников, намного больше форумов по сравнению с предыдущим. Все проекты разные: какие-то более продуманные, какие-то уже приносят ощутимый доход своему владельцу, но могу смело заявить, что каждый бизнес по-своему примечателен! В этом сезоне невероятно тяжело даётся выбор какого-либо одного проекта даже на региональном этапе. Страшно представить, что будет на финале!

— А появились ли уже планы на 2019 год? Знаем, что в 2017 году вы ввели несколько новых номинаций для муниципалитетов, таких как «Лучшая система закупок», «ЗОЖ» и т.д. Какие изменения будут в новом году?

— Премия «Бизнес-Успех» — это примеры хороших малых и средних предпринимательств в России. Мы надеемся, что следующий год будет ещё более насыщенным, что к нам примкнут ещё больше городов-участников, где предприниматели расскажут о своих интересных бизнес-проектах. Были бы очень рады, если бы Вологда тоже приняла нас к себе в гости в 2019 году и поделилась своими талантливыми предпринимателями и их бизнес-идеями.

В целом мы хотим, чтобы проекты участников выходили на государственный уровень, чтобы каждая идея была услышана. Малому бизнесу в России очень важно не замыкаться и не стоять на одном месте, здесь необходимо идти вперед и расти, покоряя новые вершины! Надеюсь, что участие в премии будет служить каждому предпринимателю своеобразным импульсом к дальнейшему развитию, к продвижению, потому что, повторюсь, сегодня это очень важно.

Наша справка

Премия «Бизнес-Успех» существует с 2011 года. За это время были проведены мероприятия в 81 городе России, они объединили почти 60 тыс. участников, более 400 человек стали победителями региональных этапов и всероссийских финалов, были награждены ценными призами, а главное, получили ощутимую возможность развивать свои бизнес-проекты на благо городов, регионов и людей.

Основная цель премии — помощь победителям в развитии бизнеса, в реализации их идей и выход на принципиально новый уровень.

Финал «Бизнес-Успеха – 2018» пройдет в Москве 4-5 февраля 2019 года.

РАСШИРИТЬ И УГЛУБИТЬ

ТЕКСТ: ВЛАДИМИР МАКАРОВ

Объем экспорта товаров вологодских производителей может вырасти на 10% по итогам 2021 года. Такие цифры в рамках оптимистичного сценария заложены в программу социально-экономического развития Вологодской области на 2019-2021 годы. При этом дискуссия о том, какие отрасли стоит стимулировать, чтобы усилить экспорт, развивается все сильнее.



«КООПЕРАЦИЯ ЧРЕЗВЫЧАЙНО ВАЖНА, ОСОБЕННО ПРИ ВЫХОДЕ НА МЕЖДУНАРОДНЫЕ РЫНКИ. ПОЭТОМУ КЛЮЧЕВОЙ ЗАДАЧЕЙ РАЗРАБОТКИ НОВОЙ ПРОГРАММЫ ЯВЛЯЕТСЯ КООРДИНАЦИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ВСЕХ ИНСТИТУТОВ РАЗВИТИЯ И ТОРГОВЫХ ПРЕДСТАВИТЕЛЬСТВ», - ОТМЕТИЛ АНДРЕЙ ШУБИН, ИСПОЛНИТЕЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР «ОПОРЫ РОССИИ» (НА ФОТО – СЛЕВА).

Эх, дороги...

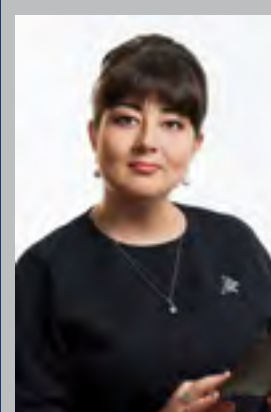
Ноябрь 2018 года был отмечен сразу двумя интересными мероприятиями, проходившими в Вологде два дня подряд. 15 ноября прошла конференция, на которой был презентован проект «Made in Russia». Его в 2017 году запустил Российский экспортный центр для продвижения отечественного производителя

на внешних рынках. Уже тогда на всех уровнях было понимание, что главная проблема российских производителей — это слабая информированность об их товарах за пределами страны. «Made in Russia» выступает своеобразным гарантом качества, по сути, единым брендом, по которому зарубежные потребители могут отличать наши товары на

магазинных полках. Процесс сертификации для участия в нем прошли пока две вологодские компании — «Вологодское мороженое» и фабрика «Снежинка».

16 ноября состоялся III Международный совет по кооперации. Его главным иностранным гостем стал вице-президент ассоциации итальянских предпринимателей в России **Витторио Торрембини**. По его мнению, необходимо направить усилия по решению ряда общих вопросов поддержки предпринимательства. Другое его предложение — усилить работу по локализации иностранного производства в нашей стране. При этом представители органов власти Вологодской области отметили трудности с логистикой товаров из-за больших расстояний внутри России. Глава Вологодского района **Сергей Жестяников** подчеркнул, что есть проблемы с вывозом товаров даже из Вологодской области,

УЧАСТНИКИ III МЕЖДУНАРОДНОГО СОВЕТА ПО КООПЕРАЦИИ ОБСУДИЛИ МЕРЫ, КОТОРЫЕ НЕОБХОДИМО ПРЕДПРИНЯТЬ ДЛЯ ПОВЫШЕНИЯ ЭКСПОРТНОГО ПОТЕНЦИАЛА РЕГИОНА.



Юлия БАЛАШОВА, автор проекта «Бизнес на экспорт»:

- Девиз нашей рубрики – «Перемены несут в себе новые возможности. Ваш путь к успеху – управление переменами!»

Декабрь – месяц подведения итогов, каждая компания, как правило, оценивает результаты своей работы и планирует деятельность на предстоящий год. Каждый собственник, руководитель, партнер и неравнодушный член команды думает о новых возможностях, увеличении прибыли и развитии компании.

От имени команды проекта «Бизнес на экспорт» поздравляю бизнес-сообщество МСП нашего региона с наступающим 2019 годом! Желаю своевременного и правильного планирования, приглашаю в новом году для участия в совместных бизнес-миссиях и мероприятиях, реализации всех намеченных планов и успешного экспорта.

Благодарю за эффективное сотрудничество наших партнеров – ВОО «ОПОРА РОССИИ» и Клуб экспортеров Вологодской области.

а не только за пределы страны. Заместитель губернатора **Виталий Тушинов** считает, что расстояния и логистика — это основной сдерживающий фактор развития экспортного потенциала.

«Промышленности Вологодской области, безусловно, есть куда расти, у продукции нашего региона большой экспортный потенциал. С учетом того, какое внимание сейчас руководство страны уделяет развитию экспорта, я уверен, что у работы наших предпринимателей в этом направлении большое будущее. Но нужно думать над развитием мер поддержки, без помощи со стороны государства решающего рывка только усилиями предпринимателей не сделать», — подчеркивает председатель Вологодского отделения организации «ОПОРА РОССИИ» **Алексей Логанцов**.

По мнению профессионального сообщества, отраслевым органам власти есть в каком направлении усиливать работу. «Необходимо на уровне региона разработать предложения для национальной программы в сфере развития международной кооперации и экспорта, которую правительство РФ разрабатывает в связи с «майским» указом президента 2018 года. Период этой разработки пройдет очень быстро, и хотелось бы увидеть позицию департамента экономического развития в этом вопросе. Нужно четко понимать, что именно мы будем развивать и какие ресурсы для этого использовать», — считает член общественного совета при департаменте экономического развития области Юлия Балашова.

Председатель Вологодской областной Федерации профсоюзов **Валерий**

Калясин обеспокоен тем, что в связи с развитием технологий и внедрением «цифровой экономики» число рабочих мест на предприятиях крупного бизнеса сокращается и «в силу этих объективных факторов нам не всегда удастся на больших предприятиях сохранить рабочие места членов профсоюзов. Поэтому мы заинтересованы в том, чтобы они имели возможность найти достойную работу в малом и среднем бизнесе». Он убежден, что без государственной поддержки МСП обеспечить высокий технологический уровень конкурентоспособного произ-

ГЛАВНАЯ ПРОБЛЕМА РОССИЙСКИХ ПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ – ЭТО СЛАБАЯ ИНФОРМИРОВАННОСТЬ ОБ ИХ ТОВАРАХ ЗА ПРЕДЕЛАМИ СТРАНЫ. БРЕНД «MADE IN RUSSIA» ПРИЗВАН РЕШИТЬ ЭТУ ПРОБЛЕМУ, ВЫСТУПАЯ СВОЕОБРАЗНЫМ ГАРАНТОМ КАЧЕСТВА ПОСТАВЛЯЕМОЙ ПРОДУКЦИИ.

водства сложно: «Необходимые меры поддержки этого сектора экономики хорошо известны: это развитие инфраструктуры и льготное налогообложение. Небольшим предприятиям переработки также поможет развитие логистики и рынков сбыта. Реализацию этих мер нужно активизировать, и они принесут реальный результат».

Мировой масштаб

Тем не менее вологодский экспорт существует. За первое полугодие

володжане продали за рубеж товаров на 2,4 трлн долл., прирост к аналогичному периоду 2017 года составил 16%. Правда, заслуга в этом не малого бизнеса, а в первую очередь крупнейших промышленных предприятий, входящих в холдинги «Северсталь» и «Апатит» (бывш. «ФосАгро»). Вместе взятые, они обеспечивают 87% экспорта Вологодской области.

На третьем месте — лесопромышленный комплекс, состоящий из большого числа предприятий и предпринимателей, сильно отличающихся по объему выручки. Как признаются представители компаний, часть продукции уходит за рубеж через перекупщиков, и конечного покупателя отследить почти невозможно.

Экспортные поставки «Северстали» более прозрачны. В 2017 году в Азербайджан и Казахстан она поставила арматурные пряди, которые усиливают жесткость железобетонных конструкций и придают лучшее сопротивление динамическим нагрузкам. Пряди предназначаются для строительства нового международного морского торгового порта в Баку и моста через реку Урал. Азербайджанский порт открыт в мае, а казахстанский мост — в ноябре 2018 года. Кстати, мост стал важным объектом на автодороге из Туркменистана в Россию.

Кроме того, «Северсталь» отгружает металл финской компании Arctech Helsinki Shipyard, которая принадлежит российской «Объединенной судостроительной корпорации». В 2017 году череповецкие металлурги

поставили 8 330 тонн металлопроката для строительства ледокола. О каком именно судне идет речь, компания не сообщает. Однако, можно предположить, что это мог быть ледокол «Евгений Примаков», который сошел со стапелей в январе 2018 года (по другой версии это газоконденсатный ледокол «Юрий Кучиев», выпущенный в июле 2018 года).

Более близкий российскому потребителю продукт — это автомобили производства GM Uzbekistan. Компания использует череповецкий металл для производства силовых деталей кузова модельного ряда Chevrolet. «Благодаря ферриту нам удалось добиться определенного уровня пластичности металла, что обеспечивает его качественную штамповку. А включения мартенсита придают прокату высокую прочность», — цитирует пресс-служба компании слова менеджера технической поддержки клиентов дивизиона «Северсталь Российская сталь» **Максима Пьянзина**.

Среди последних поставок «Северстали», к примеру, отгрузка в 2018 году металлопроката с полиуретановым покрытием «Стальной кашемир» на Кубу. Продукция предназначена для строительства локомотивного депо. Ведутся переговоры о поставках металла и для других инфраструктурных проектов «острова свободы». При этом в холдинге подчеркивают, что его основным рынком остается Россия.

«Апатит», напротив, в большей степени зависит от собственного экспорта в более чем сто стран мира. К примеру, один из основных рынков компании — Латинская Америка. В конце ноября химики открыли представительство в Аргентине, рассчитывая увеличить долю присутствия на рынке этой страны до 30%. Основной блок поставок туда — это фосфорные удобрения, как и в соседнюю Бразилию. Обе страны ассоциируются с выращиванием кофе, лимонов и сои. В другую страну континента, Эквадор, поставляют также и карбамидные удобрения.

В Узбекистане на череповецких удобрениях выращивают хлопок и дыни, в США — арахис, в Малайзии — сахарный тростник, в Испании — апельсины, в Италии — оливки, виноград и твердые сорта пшеницы, из которой делают макароны. «Стоит добавить, что выбранный нами перечень — только те культуры, которые символизируют определенную страну. Сам по себе спектр культур, где наши удобрения применяются в различных странах, в разы шире», — рассказал журналу «Бизнес и Власть» представитель «Апатита». **БВ**

«ЛУЧШЕГО ЭКСПОРТЕРА – 2018» НАЗОВУТ В ВОЛОГДЕ НАКАНУНЕ НОВОГО ГОДА



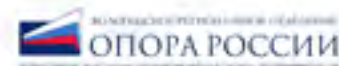
В этом году оргкомитет конкурса увеличил количество номинаций до девяти: лучший экспортер года в сфере машиностроения, в сфере лесного комплекса, high-tech, в сфере услуг, лучший экспортер продуктов питания, даров природы, лучший start-up в сфере внешнеэкономической деятельности, самая широкая география экспорта, лучший экспортно-ориентированный бренд.

Таким образом, в конкурсе смогли принять участие большее количество региональных производителей. «Одна из задач конкурса, — говорит руководитель Центра поддержки экспорта АНО «РЦПП Вологодской области» **Людмила Малованина**, — привлечь предприятия, которые занимаются отличными от деревообработки и металлургии направлениями. Нужно выводить на экспортный рынок небольшие производства, которые уже работают на внутреннем рынке и имеют экспортный потенциал».

К подведению итогов конкурса и процедуре награждения, которые состоятся 24 декабря в Доме губернатора (Вологда, ул. Ленина, 19), традиционно будет приурочено итоговое заседание Клуба экспортеров Вологодской области.

Программу мероприятий можно найти на сайте РЦПП.

Партнеры проекта «Бизнес на экспорт»



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



КЛЮЧЕВЫЕ МЕРОПРИЯТИЯ «ОПОРЫ РОССИИ» В 2019 ГОДУ ДАЙДЖЕСТ



Март

В Москве пройдет Российско-Чешский бизнес-форум по развитию сотрудничества малых и средних компаний двух стран. Организаторы: Ассоциация малых и средних компаний Чехии и «ОПОРА РОССИИ».



Май

В Москве планируется проведение Конференции по сотрудничеству российского и китайского бизнеса (совместно с Российским Советом по международным делам).



5 июня

Визит делегации китайских предпринимателей в Санкт-Петербург для участия в V Российском форуме малого и среднего предпринимательства в рамках Петербургского международного экономического форума.



20 июня

Москва. XI заседание Российско-Швейцарской рабочей группы по развитию МСП в рамках Смешанной межправительственной комиссии по торгово-экономическому сотрудничеству между Швейцарской Конфедерацией и РФ. Тема заседания: сотрудничество малых производственных компаний двух стран.



Ноябрь

Санкт-Петербург. Круглый стол «ОПОРЫ РОССИИ» и Российско-Германской внешнеторговой палаты (организация представляет интересы немецких компаний в России и оказывает поддержку российским компаниям; в ее состав в настоящее время входит более 870 членов). Мероприятие пройдет в рамках XII Российско-Германского сырьевого форума.

Телефон для справок: +7-981-500-65-84
e-mail: opora-vologda@mail.ru

В ПРИОРИТЕТЕ – ЭКСПОРТ*

ТЕКСТ: АЛЕКСАНДР МАЛЬЦЕВ

Международный совет по кооперации, который прошел в Вологде этой осенью, стал едва ли не крупнейшим экономическим событием года. Познакомиться с опытом Вологодчины по развитию производственных технологий и укреплению кооперационных связей приехали представители бизнеса из 15 регионов России и 11 иностранных государств.



Красной линией пленарного заседания и дискуссионных площадок Совета проходила тема международной кооперации и экспорта. Иностранные гости-участники поделились своим видением того, каковы сильные и слабые стороны бизнеса в регионах. «Первое, с чего надо начать, — это посмотреть, что можно производить в России из того, что вы покупаете за рубежом. К примеру, в Череповце работает крупнейшее предприятие «Северсталь», которое, уверен, может обеспечивать 30-40% объема комплектующих для итальянских предприятий», — считает вице-президент Ассоциации итальянских предпринимателей в России **Витторио Торрембини**.

Его французский коллега, генеральный директор компании Arteres **Жан-Франсуа Буассон** (на фото слева) подчеркнул, что залог успеха — в здоровой конкуренции и сотрудничестве: «Нужно постоянно находить решения для развития малого и среднего бизнеса, сотрудничать друг с другом. Я давно работаю с Краснодарским краем и вижу, что, например, в вашем Вологодском районе можно достичь совместных успехов по развитию туризма. Кроме того, считаю, что если российские компании будут соперничать друг с другом за выпуск продукции, то это существенно повысит ее качество».

Заместитель губернатора **Виталий Тушинов** отметил, что Вологодская область обладает большим экспортным потенциалом, и напомнил, что

внешнеторговый оборот региона в настоящее время составляет почти 3,5 млрд долл., однако важно стимулировать экспорт именно предприятий малого и среднего бизнеса. Также нужно находить точечные решения, когда вологодские предприятия, в том числе в кооперации с иностранными компаниями, могут производить востребованную импортозамещающую продукцию.

По словам директора по развитию бизнеса Московского региона и Центрального федерального округа АО «Российский экспортный центр» **Григория Ладышева** (на фото права), работа по выстраиванию системы поддержки несырьевого экспорта ведется по нескольким направлениям. В частности, это создание федеральной и региональной инфраструктуры, которая позволит компаниям в первую очередь пользоваться всеми работающими мерами господдержки, а также совершенствование логистической инфраструктуры с модернизацией пунктов пропуска через государственную границу, изменениями в контейнерных перевозках. Как показывает практика, именно высокая себестоимость перевозок является одним из реально сдерживающих рост объема экспорта факторов.

В рамках форума участники также обсудили различные аспекты экспортной



деятельности, деревянного домостроения, туризма и обратного инжиниринга. Последняя тема привлекла особое внимание производителей. «Тема расширения взаимодействия с крупными компаниями наиболее актуальна. Одним из наиболее острых вопросов является поиск поставщиков, готовых заменить импортную продукцию», — отметил в начале сессии «Реверсивный инжиниринг для производственных МСП Вологодской области» ее модератор **Александр Быков**, вице-президент регионального «Союза промышленников и предпринимателей». Участники обсудили опыт сотрудничества Российского союза инженеров с отечественными компаниями, потребности «Северстали» в импортозамещающей продукции, примеры реализации реверсивного инжиниринга в Вологодской области. **BB**

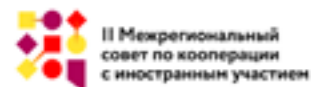


Фото из архива организаторов мероприятия.



реклама



Какой стиль для кухни предпочесть, что модно сегодня, а что будет актуально всегда? Самые популярные и необычные стили: волнующий прованс, взрывной хай-тек, цепляющий кантри, естественный скандинавский, сдержанный минимализм, строгий классический, шокирующий индустриальный и многие другие... можно заказать у нас.



Производство столешниц из акрилового камня.

Комплектация различными механизмами и фурнитурой лучших производителей.

НОВИНКА!
Производство столешниц из натурального дерева.

Столы из слэбов разной формы, размеров, высоты и предназначения.

Аксессуары и мебель из массива дерева.

От дизайна до установки.



Каждая трещинка в структуре древесины подчеркивает натуральность, оригинальность, которую может создать только природа, а подчеркнуть — рука мастера.



ГАЛЬЯНО

• САЛОН КУХНИ •
Стоит только зайти...

89210562505
(8202) 57-58-19

г. Череповец, ул. Ленина
galyano35.rf

* Продолжение темы, начатой в предыдущем номере «Бизнес и Власть» (2018. - № 11. - С. 18-19).

ДОПОЛНИТЕЛЬНЫЕ ГАРАНТИИ

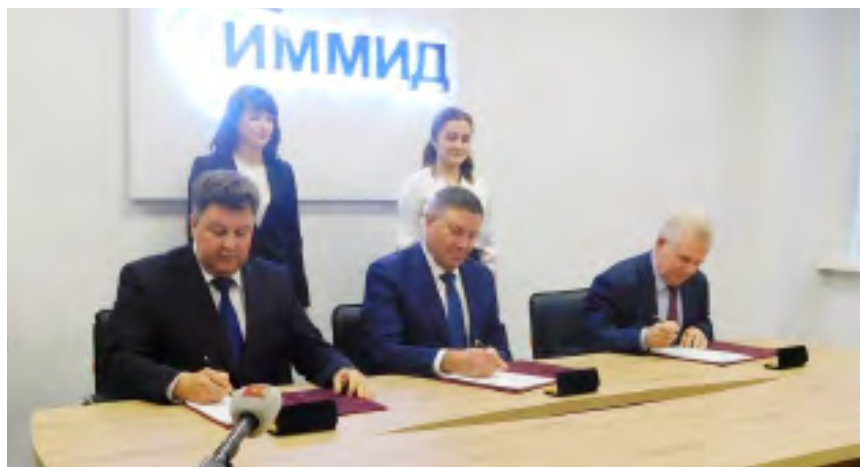
ТЕКСТ: АЛЕКСАНДР НЕСТЕРОВ

На уровне области и города Вологды подписаны трехсторонние соглашения по регулированию социально-трудовых отношений на 2019–2021 годы. Областной документ завизировали губернатор Олег КУВШИННИКОВ, президент «Союза промышленников и предпринимателей Вологодской области» Вадим GERMANOV и председатель областной Федерации профсоюзов Валерий КАЛЯСИН.

Соглашение подписывается в регионе ежегодно начиная с 1993 года. Оно направлено на сохранение социальной стабильности, повышение качества жизни вологжан, укрепление кадрового потенциала и обеспечение занятости населения. Главная цель — предоставить дополнительные гарантии человеку к труду.

Неслучайно было выбрано и место его подписания — производственная площадка вологодской компании «ИММИД», которая занимается изготовлением труб и является ярчайшим примером социально ответственного бизнеса.

«Впервые мы подписываем Соглашение не в тиши кабинетов, а на промышленном предприятии и сразу на три года. Это говорит о том, что



Вологодчина встала на траекторию устойчивого развития», — подчеркнул Олег Кувшинников.

«Ежегодно в нашей области становится все больше предприятий, на

которых заключаются коллективные договоры и появляются профсоюзные организации, — в свою очередь отметил Вадим Германов. — Подписанный документ помогает правительству Вологодской области, бизнесу и профсоюзам идти вместе в одном направлении».

Позицию профсоюзов выразил и Валерий Калясин: «В текущем Соглашении мы сохранили все то, чего достигли в предыдущие годы. Кроме того, мы плюсом определили ещё и мониторинг по контролю исполнения принятых решений».

Кроме того, в Вологде на форуме «Рабочая обстановка» профсоюзы, администрация города и предприниматели подписали трехстороннее соглашение о совместной работе уже на муниципальном уровне. Подписи под документом поставили мэр



Сергей Воропанов, председатель городской Федерации профсоюзов Иван Куприченков и председатель Вологодского городского отделения «Союза промышленников и предпринимателей» Константин Шепель.

Согласно документу, стороны продолжат совместными усилиями снижать уровень неформальной занятости и «серых» зарплат.

Также сторонами было подписано соглашение о сотрудничестве в сфере социально-экономической политики на уровне областной столицы.

«Традиционно в конце года в Вологде подписывается городское трехстороннее соглашение, и 2018 год не станет исключением. Ежегодно в Соглашение добавляются актуальные вопросы социально-экономической политики города, в том году это были направления работы по неформальной занятости. На этот раз при разработке проекта соглашения мы дополнили его направлениями совместной работы в сфере профориентации», — отметил Сергей Воропанов.

По его словам, городские власти постоянно ведут работу с предприятиями, где требуются молодые кадры. Так, для подготовки квалифицированных сотрудников на базе МЦ «ГОР.СОМ 35» в будущем откроется «Школа профориентации».

При этом проблема нехватки квалифицированных кадров остается актуальной: «Мы потеряли часть средних учебных заведений, и восстановление этого пласта — процесс довольно длительный. Проблема еще и в том, что в современных условиях теоретическая подготовка студентов не всегда отвечает запросам работодателей. Поэтому крупные заводы Вологды сейчас готовят специалистов на своих площадках самостоятельно», — отметил председатель Вологодской городской Федерации профсоюзов Иван Куприченков.

«Работодатель прежде всего заинтересован в профессионализме входящих кадров, а не в их обучении. Работа в направлении профориентации — это в том числе возможность для молодых работников приходиться на предприятие уже профессионалами», — пояснил председатель Вологодского городского отделения СППВО Константин Шепель.

Поиск и трудоустройство грамотных сотрудников остаются проблемой, которая существует на предприятиях области по сей день. Еще не раз представители органов власти, работодатели, ученые и студенты присоединятся к разговору о перспективах развития рынка труда в городе и регионе.

В СЕНТЯБРЕ-ДЕКАБРЕ 2018 ГОДА НОВЫМИ ЧЛЕНАМИ СППВО СТАЛИ:

- ООО «АСМ»
- ООО «ТАРХ-АГРО»
- ОАО «ЧЕРЕПОВЕЦКИЙ ПОРТ»
- ООО «МЕГА-ПАК»
- ООО ТК «АКВАРЕЛИ»
- ООО «ДИС»
- ООО «ПРОМСТРОЙ»
- ООО «СК «ПРОМСВЕТ»
- ООО «АЗИМУТ ЧЕРЕПОВЕЦ»
- ЗАО «РОССТРОЙ»
- ООО «ПРОМСТРОЙЭКСПЕРТИЗА»
- СРО «ДОБРОВОЛЬНОЕ ОБЪЕДИНЕНИЕ СТРОИТЕЛЕЙ»
- ООО «КБ-СОЮЗ»
- НП «АГЕНТСТВО ГОРОДСКОГО РАЗВИТИЯ»
- ООО «АЗИМУТ»
- ООО «ПРОМЭЛТЕХ»
- ООО «СТЭК»
- ООО «ВСКН»
- ООО «ТЕХНОСВЕТ ГРУПП»
- ООО «СТРОИТЕЛЬНАЯ КОМПАНИЯ «ВЕКТОР»
- ООО «ОКСФОРД»
- ООО «ЭНЕРГОТЕХКОМ»
- ООО «ММК»
- АО «СТРОИТЕЛЬНО-МОНТАЖНАЯ КОМПАНИЯ «ЧЕРМЕТЭКОЛОГИЯ»
- ОАО «ОБЛПРОМАВТОМАТИКА»
- ООО «ШИК»
- ООО «ПРОМ-АЛЬЯНС»
- ООО «АПТЕРОС-СТРОЙ»
- ООО «ЧЕРЕПОВЕЦКИЙ МОЛОЧНЫЙ КОМБИНАТ»
- ИП МАКИЕНКО Ю.А. (СЫРОВАРНЯ «ЗДОРОВА КОРОВА»)
- ПАО «РОСТЕЛЕКОМ» (ВОЛОГОДСКИЙ ФИЛИАЛ)
- ООО «СМАРТЛАЙН МОНТАЖ»



ЧЕСТНОСТЬ И ОТКРЫТОСТЬ

ТЕКСТ: НАТАЛИЯ БОНДАРЕНКО, ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР «АПТЕРОС-СТРОЙ»

Таковы базовые принципы работы компании «Аптерос-строй». Истоки ее основания уходят в 2002 год, когда она создавалась практически с нуля – ноги были стартовым капиталом, а язык налаживал связи. Гибкость, лояльность, индивидуальный подход позволили нам завоевать доверие партнеров и составить с ними долгосрочное плодотворное сотрудничество.



«ФИЛОСОФИЯ НАШЕЙ КОМПАНИИ ЗАКЛЮЧАЕТСЯ В ДОСТАВЛЕНИИ РЕАЛЬНОЙ ПОЛЬЗЫ НАШИМ ЗАКАЗЧИКАМ. И МЫ НЕ СТАВИМ НАШУ РАБОТУ НА ПОТОК».

организации, как «Трест Коксохиммонтаж». Кроме того, контракты с зарубежными организациями из Германии, Сербии, Литвы, Чехии, Финляндии также обогатили наш опыт, расширили возможности и повысили уровень компании.

Чем мы отличаемся от коллег по рынку? Работаем с душой и сердцем. Для нас генподрядчик и заказчик — это, прежде всего, люди, которые также выполняют свою работу. Именно поэтому мы стараемся совмещать интересы всех сторон, которым важен результат работы.

Качество предоставляемых нами услуг подтверждено «Сертификатом соответствия Госстандарта России», «Сертификатами авторизованного дилера по инженерным системам», «Сертификатом соответствия на выполняемые работы», аттестатом «Национального агентства контроля сварки» и рядом других документов.

В нашей компании работают действительно опытные и квалифицированные монтажники, менеджеры, прорабы, специалисты производственно-технического отдела. Мы постоянно повышаем квалификацию наших работников, при этом осознаем: в условиях жесткого кадрового дефицита просто необходимо вести постоянную кадровую работу. Так, к примеру, сегодня мы работаем над созданием собственной производственной базы с привлечением сварщиков и монтажников высокой квалификации.

Все большее внимание на наших площадках обращается на охрану труда и технику безопасности. Поэтому мы создали отдельное подразделение, которое занимается практической подготовкой соответствующих специалистов. Мы проводим обучение сотрудников промышленной безопасности, пожарно-техническому минимуму, экологической безопасности, повышаем квалификационный уровень, организуем дополнительную профессиональную переподготовку. Производим аттестацию специалистов нашей компании и компаний-партнеров. Все это позволяет нам адаптироваться к растущим с каждым годом требованиям заказчиков.

Нести комфорт, здоровье и счастье людям. Одним из шагов по реализации намеченной компанией миссии является вступление в «Союз промышленников и предпринимателей Вологодской области». Уверена, что компания «Аптерос-строй» может быть полезна не только крупным, но и многим малым и средним предприятиям региона. **BB**



Начальная деятельность «Аптерос-строй» — это продажи теплового оборудования частным клиентам. Через полгода после старта был поставлен первый кондиционер, а еще через несколько месяцев была запущена первая бытовая вентиляция в одном из кабинетов мэрии Череповца — и уже это тогда казалось подвигом...

Сейчас «Аптерос-строй» — инженеринговая компания, осуществляющая монтаж инженерных сетей (вентиляция, кондиционирование, отопление и системы пожаротушения) на крупных промышленных объектах по всей России. Среди наших клиентов и объектов — Южно-Тамбейское газоконденсатное месторождение (пос. Сабетта, ЯНАО), дожимная компрессорная станция УКПГ-2 Восточного купола Северо-Уренгойского месторождения, цех по производству аммиака («Акрон», Великий Новгород), Каспийский трубопроводный консорциум (Новороссийск), цеха по производству карбамида («Апатит», Череповец и Кировск) и реконструкция коксовых батарей «Северстали». Постоянными партнерами компании являются такие уважаемые на рынке

ИРИНА ШОХИНА: «НАМ ВАЖНО, ЧТОБЫ ЛЮДИ СКАЗАЛИ СПАСИБО»

ТЕКСТ: ЮЛИЯ МЕДВЕДЕВА



Безупречное качество и высокая скорость выполнения работ — отличительные черты компании «ШИК». Она активно развивается на строительном рынке города металлургов уже более 16 лет. Основное направление ее деятельности — ремонт внутренних помещений, однако в большей степени она гордится возведением социальных объектов.

и ремонтируют душевые и столовые. Кроме всего прочего, они принимали участие в возведении коксовой батареи на предприятии, которую запустили в ноябре 2017 года.

За время существования «ШИК» его специалисты сдали более 3000 самых разных объектов, в том числе и за пределами области. «У нас построено два жилых дома и коттеджи в Санкт-Петербурге, есть здания в Москве, — говорит Ирина Вячеславовна. — А вообще, нас больше интересуют музеи, столовые, кафе, другие социальные объекты. Чтобы люди пришли и спасибо сказали. Приятно работать именно для людей».

За время существования компания выросла в десятки раз. Причем в буквальном смысле: «Когда только начинали в 2002 году, — вспоминает руководитель, — в коллективе было всего два человека. Сейчас их почти двести. Это специалисты по ремонту, отделочным работам, вентиляции, сантехнике, дизайну. Все работы, за которые мы беремся, выполняем только силами своих специалистов, не привлекая никаких других».

Главный залог качественной работы на любых объектах — высокий профессионализм специалистов и их ответственное отношение. Стоит отметить, что

руководство компании уделяет особое внимание профессиональной подготовке своих сотрудников. Они регулярно проходят обучение и аттестацию.

Чуть больше месяца назад компания стала членом «Союза промышленников и предпринимателей Вологодской области».

«Мы вступили в Союз, чтобы себя показать и, возможно, помочь в чем-то коллегам. Я как руководитель считаю, что могу принести пользу еще где-нибудь, не только на своем предприятии. Сейчас мы работаем в основном на «Северсталь». И у нас есть силы, чтобы расти дальше, находить заказчиков и партнеров по всей Вологодской области. Они нам интересны», — пояснила Ирина Шохина.

Недавно компания получила сертификат о вступлении в СППВО. Примечательно, что Ирине Вячеславовне предлагали присоединиться к московскому отделению общественной организации — ведь ее компанию в столице хорошо знают и приглашают на различные бизнес-мероприятия, — но, узнав о существовании вологодского отделения, она приняла решение вступить именно в него. Эта площадка, уверена глава компании, даст возможности для решения важных вопросов предприятия, а также позволит воплотить в жизнь идеи, которых великое множество. **P**

Спектр деятельности компании достаточно широк: отделочные работы, промышленный альпинизм, проведение инженерных сетей и вентиляции, возведение зданий из бетонных конструкций и кирпича. Серьезный подход к делу и высокое качество работы подтверждают многочисленные дипломы профильных конкурсов и благодарственные грамоты от партнеров.

«Среди наших объектов много социально значимых. К примеру, Музей металлургической промышленности. Его создал Череповецкий меткомбинат, но посещать музей могут не только его работники, но и все желающие, и он пользуется популярностью у туристов. Также мы построили детский технопарк «Кванториум». Чего-то подобного у нас в Череповце раньше не было, ребята, которые там учатся, уже ездят на разнообразные, в том числе международные, соревнования», — рассказывает генеральный директор ООО «ШИК» Ирина Шохина.

Благодаря ее компании в городе появился свой аквапарк. На металлургическом комбинате ее специалисты строят



СПЕКТР ЭЛЕКТРОТЕХНИЧЕСКИХ РЕШЕНИЙ ПОД КЛЮЧ

ТЕКСТ: СЕРГЕЙ ВИНОГРАДОВ

Уже 15 лет «Промэлтех» работает на рынке низковольтной электротехники. Среди клиентов компании – крупные промышленные предприятия и другие учреждения Череповца и Вологодской области. За годы работы создано и смонтировано несколько тысяч шкафов с электротехническим оборудованием, а география поставок и работ превышает 30 городов в регионах России, странах СНГ и даже Аргентине.

Главное преимущество «Промэлтеха» — комплексные услуги и решения под ключ. Компания охватывает полный спектр работ в области современной низковольтной электротехники: проектирование и изготовление оборудования, монтаж, пусконаладочные работы, сервисное обслуживание и ремонты (индивидуальные разработки под проекты заказчиков). Также предприятие располагает сертифицированной электролабораторией.

«Комплекс решений под ключ — это веяние нашего времени, и мы это прекрасно понимаем, — убежден директор ООО «Промэлтех» Владимир Шорохов. — Сегодня заказчик ищет надежного опытного поставщика, который может создать оборудование по его заказу, поставить его, наладить работу и контролировать его обслуживание».

Основная сфера деятельности компании — производство главных распределительных щитов, трансформаторных подстанций и шкафов различного типа. ООО «Промэлтех» выпускает широкую гамму низковольтных комплектных устройств, включая системы автоматики, которые ориентированы на применение именно в промышленности и энергетике. Оборудование любой сложности может быть изготовлено по чертежам заказчика.

«Мы также можем написать специальное программное обеспечение для объекта, отладить его работу и обучить персонал», — добавляет Владимир Шорохов.

Установку оборудования, прокладку кабельных трасс, расключение и монтаж полевого оборудования выполняют на объектах заказчика профессионально подготовленные бригады монтажников,

ВЛАДИМИР ШОРОХОВ:

«РУКОВОДСТВО СППВО НАГЛЯДНО ПОКАЗАЛО НАМ НОВЫЕ ВОЗМОЖНОСТИ, КОТОРЫЕ ОТКРЫВАЮТСЯ ПЕРЕД ПРЕДПРИЯТИЯМИ ИЗ РАЗНЫХ СФЕР».

которые прошли обучение по промышленной безопасности, охране труда и имеют необходимую группу допуска по электробезопасности.

Специалисты компании располагают современным оборудованием для установки изделий, монтажа кабеленесущих конструкций, прозвонки кабельной продукции. Есть и участок сервисного обслуживания, а также необходимый инструмент и спецтехника.

Важно подчеркнуть: «Промэлтех» оказывает заказчикам сервисное обслуживание, что позволяет предприятиям

произвести оптимизацию численности ремонтного персонала, снизить эксплуатационные издержки и количество простоев из-за выхода из строя оборудования, а также повысить производительность труда. Кроме того, компанией разработаны мероприятия и программы, внедрение которых позволяет заказчикам существенно экономить электроэнергию.

Своим участием в работе Союза промышленников и предпринимателей Вологодской области «Промэлтех» по-настоящему дорожит. «Мы очень рады, что наше сотрудничество с Союзом укрепляется, — говорит директор предприятия. — Руководство организации наглядно показало нам новые возможности, которые открываются перед предприятиями из самых разных сфер. Они находят точки соприкосновения, общие интересы и развивают сотрудничество. На этой площадке представители малых и средних предприятий могут узнать друг о друге и, объединив усилия, производить большие комплексные работы». Владимир Шорохов также особо заметил, что сотрудничество с Союзом промышленников и предпринимателей помогает отладить коммуникационные связи между предприятиями различных производственных сегментов.

НАЛОГОВЫЕ ПЕРСПЕКТИВЫ

ТЕКСТ: ЕГОР ЕЛИН

В новый год – с новыми законодательными изменениями. Рассказываем о том, что нужно знать руководителю и бухгалтеру организации, чтобы не попасть впросак.

Налог на имущество

Начиная с 2019 года будут действовать новые правила обложения налогом на имущество юрлиц. Из определения объекта налогообложения этим налогом исключено слово «движимое» — с нового года облагаться налогом на имущество может только недвижимое имущество. Новый порядок распространяется на все имущество независимо от даты приобретения и способа или источника его поступления.

Кроме того, появятся новые основания для изменения кадастровой стоимости объекта недвижимости (п. 15 ст. 378.2 НК РФ). На данный момент таких причин только две: исправление ошибки, допущенной при определении стоимости, и решение комиссии по рассмотрению споров или решение суда. После 1 января 2019 года таких причин будет четыре:

- изменение качественных и количественных характеристик объекта;
- исправление технической ошибки в сведениях ЕГРН, исправление ошибок, допущенных при определении кадастровой стоимости;
- пересмотр кадастровой стоимости по решению комиссии или суда;
- изменение кадастровой стоимости на основании установления рыночной стоимости объекта по решению комиссии или суда.

Уточнение платежа на уплату налогов

С 1 января 2019 года подать заявление об уточнении платежа на уплату налогов и взносов можно будет даже в том случае, если деньги поступили на неверный счет Федерального казначейства. Поручение на перечисление налога в бюджетную систему РФ заполняется в соответствии с правилами, установленными Минфином РФ по согласованию с ЦБ.

При обнаружении ошибки, не повлекшей неперечисления денег,

налогоплательщик в течение трех лет вправе представить в налоговый орган по месту учета заявление об уточнении платежа в связи с допущенной ошибкой и приложить подтверждающие документы.

Налог на прибыль

Ставка налога на прибыль в размере 20% в 2019 году не изменится и будет действовать до 31 декабря 2024 года. Распределение между федеральным и региональным бюджетами следующее: в федеральный бюджет — 3%; в региональный — 17%.

С 1 ЯНВАРЯ 2019 ГОДА МРОТ ВЫРАСТЕТ И СТАНЕТ РАВЕН НОВОМУ ПРОЖИТОЧНОМУ МИНИМУМУ ТРУДОСПОСОБНОГО НАСЕЛЕНИЯ – 11 280 РУБ.

Ранее было установлено, что субъект федерации может издать закон, который снизит ставку региональной части налога. Если компания получила такую льготу до конца 2017 года, то она будет действовать вплоть до 1 января 2023 года. Если компания получила пониженную ставку по налогу на прибыль только в 2018 году, то с 1 января 2019 года она больше не сможет ее применять (так гласит Федеральный закон от 3 августа 2018 №02).

Также новая редакция п. 29 ст. 270 НК РФ предусматривает, что организации вправе учитывать расходы на отдых работников и их семей в России, если на каждого работника или члена семьи тратится не более 50 тыс. руб. в год и общая сумма затрат вместе с расходами на ДМС и оплату медуслуг для работников составляет не более 6% от суммы расходов на оплату труда.

Новый МРОТ

С 1 января 2019 года минимальный размер оплаты труда снова вырастет и

станет равен новому прожиточному минимуму трудоспособного населения, утвержденному по стране за второй квартал 2018 года — 11 280 руб. Напомним, что согласно Федеральному закону от 19 июня 2000 №82 минимальный размер оплаты труда не может быть ниже прожиточного минимума за второй квартал предыдущего года.

Проекты поправок в трудовое законодательство

В 2019 году планируются серьезные изменения в ТК РФ (законопроект от 31 июля 2018 года №02/04/07-18/00082701). Трудовое законодательство не будет распространяться на самозанятых и физлиц, нанимающих работников для личного обслуживания: няни, домработницы, репетиторы и т.д. (ст. 11 ТК РФ). Работодатели-физлица, не зарегистрированные как ИП, будут заключать местные акты и создавать производственные советы (ст. 22 ТК РФ). Они будут обязаны вести трудовые книжки, если этот вид деятельности является для работника основным (ст. 66 ТК РФ).

Глава 48 ТК РФ также будет изложена в новой редакции. ИП обяжут заключать с работником письменный трудовой договор, платить страховые взносы и перечислять другие обязательные платежи, оформлять СНИЛС для впервые трудоустройства лиц.

Предлагается урегулировать очередность предоставления ежегодных отпусков для работников с тремя и более детьми. Такие работники смогут самостоятельно выбирать удобное время ежегодного оплачиваемого отпуска (соответствующий законопроект уже принят в первом чтении). Также предлагается увеличить денежную компенсацию за задержку зарплаты с 1/150 до 1/100 действующей ставки рефинансирования ЦБ за каждый день просрочки.

СВЯЗАННЫЕ ОДНОЙ СЕТЬЮ

ТЕКСТ: АЛЕКСАНДР НЕСТЕРОВ

Что делать с пиаром в 2019 году? Об этом шла речь на международной практической конференции «Пресс-служба-2018: новые технологии PR-работы», которая прошла в Москве в конце ноября. В течение двух дней было заслушано более 20 докладов по широкому кругу тем. Были на форуме и вологодские участники.



«Уникальность конференции в том, что мы отдельно в каждом зале собираем PR-специалистов из бизнеса и из госструктур и некоммерческого сектора, и в каждом зале — доклады, рассчитанные именно на этот сегмент аудитории, — говорит главный редактор журнала «Пресс-служба», организатор мероприятия **Тимур Асланов**. — Это дает возможность лучше сконцентрироваться на проблемах и задачах каждого направления, делает контент конференции еще более прикладным. Мы против пустого теоретизирования и рассуждений, мы нацелены только

на практику — разбор кейсов, в том числе и кейсов участников, ответы на их вопросы, пошаговые методики для внедрения, инструкции и чек-листы. А нетворкинг-сессия позволяет всем познакомиться и пообщаться не только со спикерами, но и между собой, обменяться опытом и получить новые полезные контакты».

Участники могли слушать доклады в любом из двух потоков и переходить с потока на поток, выбирая интересных спикеров. А те, в свою очередь, делились методиками и практическими рекомендациями по важнейшим для

профессионалов отрасли темам. Среди них — построение и корректировка пиар-стратегии в конце 2018 года, создание «хайповых» инфоповодов и продвижение их в инфополе, антикризисный пиар, противостояние негативу в сети, написание текстов для блогов, продвижение личного бренда и многое другое.

Так, например, с докладом на тему: «Как взаимодействовать с внутренней целевой аудиторией» выступил **Владимир Залужский**, начальник управления по коммуникациям и работе с инвесторами компании «Северсталь». Он поделился своим видением того, как правильно рассказывать сотрудникам компании про компанию, какие каналы донесения нужной информации при этом лучше использовать, как формулировать ключевые сообщения и формировать желаемое отношение к важным событиям.

Из Вологды в качестве спикера в конференции принял участие депутат Законодательного собрания области, председатель комитета по экономической политике и собственности **Денис Долженко**, а также — уже в качестве слушателя — руководитель центра онлайн-обучения Profinarium Олеся Дербина. Оба участника неравнодушны к применению инструментов SMM (Social Media Marketing) и по итогу конференции отметили ее важность и полезность.

Мы попросили Дениса Евгеньевича чуть подробнее рассказать о поездке и своем выступлении.

— **Какова была тема вашего доклада? В чем ее актуальность?**

— Я выступил с темой «Политик (депутат) в социальных сетях». Эта тема достаточно новая для современного политического сообщества. Нет соответствующих тренингов, семинаров. Практически никто не знает, что хорошо, а что плохо, что можно размещать в социальных сетях, а что нет, как правильно вести свою личную страницу. И если большие города идут в ногу со временем, разрывая шаблоны и устаревшие стереотипы, то в провинции мыслят и относятся к образу политика и депутата в основном по-старому.

В этой связи я на своем личном опыте испытал большое количество недопонимания и упреков. Это и подтолкнуло меня заняться изучением этой темы. Сейчас уверенно могу себя назвать специалистом в этом вопросе, зная, что хорошо воспринимается подписчиками, на что больше реагируют, а что им вообще неинтересно.

Мир не стоит на месте, он движется вперед, но кто-то, к сожалению, просто отстает в плане осознания действительности. Например, тема с развитием бега: большинство городов России уже проводит массовые забеги, а у нас это по-прежнему воспринимается в диковинку.

— **О чем шла речь в вашем докладе?**

— Я рассказал, как сделать страницу политика интересной и востребованной; о том, кем должен быть современный политик: человеком системы или блогером, открытым для народа; о том, каким хотят видеть политиков граждане и что им интересно знать о них... Важный вопрос для меня, который я также попытался раскрыть: как поменять или скорректировать образ депутата и отношение граждан к этому образу. И, конечно, приводил примеры из личного опыта.



Добавим, что издательский дом «Имидж-Медиа» и журнал «Пресс-служба» ежегодно проводят около десятка крупных конференций и тренингов, посвященных продажам, маркетингу, связям с общественностью и социальным медиа. Подробнее о ближайших мероприятиях можно узнать на сайте: conference.image-media.ru.

— **Как отреагировали слушатели?**

— Формат мероприятия не позволял более глубоко проанализировать перечисленные и многие другие аспекты выбранной мной темы, поэтому после доклада было много вопросов. Кто-то пытался узнать ответ на свой конкретный вопрос, кого-то интересовали общие моменты. Например, как я реагирую на критику и троллинг в свой адрес.

В целом мне очень понравилась аудитория. Несмотря на то, что на конференции было много участников из Москвы и Санкт-Петербурга — больших продвинутых городов, все с интересом слушали, многие записывали тезисы моего выступления. Порадовало, что мой доклад не посчитали критикой в адрес руководителей пресс-служб и администраторов групп в соцсетях за приводимые мной примеры допускаемых ими ошибок в работе. Слушатели восприняли их как полезные практические советы для достижения нужного результата. К сожалению, в родной Вологде мои советы зачастую воспринимаются в штыки, поэтому здесь стараюсь больше их не давать (*улыбается*).

Это выступление на конференции оказалось очень полезным и для меня. Я увидел неподдельный интерес к озвученной теме, востребованность излагаемой мной информации. Значит, нужно эту тему и дальше развивать, набираться нового опыта, передавать его тем, кто в этом заинтересован.

— **Кому бы могла быть полезна ваша лекция на эту тему?**

— Тем, кто отвечает за аккаунты в соцсети госорганов и бюджетных учреждений, за страницы депутатов,

партий, общественных движений. Конечно же, начинающим политикам, тем, кто планирует избираться в органы власти. Да и действующим политикам не помешало бы что-то послушать или почитать на эту тему, ведь среди них не так много тех, кто ведет свои соцсети грамотно. **ББ**



«ПОРАДОВАЛО, ЧТО МОЙ ДОКЛАД НЕ ПОСЧИТАЛИ КРИТИКОЙ В АДРЕС РУКОВОДИТЕЛЕЙ ПРЕСС-СЛУЖБ И АДМИНИСТРАТОРОВ ГРУПП В СОЦСЕТЯХ ЗА ПРИВОДИМЫЕ МНОЙ ПРИМЕРЫ ДОПУСКАЕМЫХ ИМИ ОШИБОК В РАБОТЕ. СЛУШАТЕЛИ ВОСПРИНЯЛИ ИХ КАК ПОЛЕЗНЫЕ ПРАКТИЧЕСКИЕ СОВЕТЫ ДЛЯ ДОСТИЖЕНИЯ НУЖНОГО РЕЗУЛЬТАТА».

СТРАТЕГИЧЕСКИЙ ЗАМЫСЕЛ

ТЕКСТ: ЕВГЕНИЯ ГРЕБЕЛКИНА, НАТАЛЬЯ НЕСТЕРОВА

Как грамотно и при этом недорого продвигать свой бизнес? Какие инструменты являются наиболее эффективными? Известный маркетолог Ия ИМШИНЕЦКАЯ ответила на эти и многие другие вопросы предпринимателей, пришедших на ее семинар, который состоялся по инициативе вологодского «Института переподготовки и повышения квалификации». Несколько советов эксперт дал и для читателей нашего журнала.



— **Какова роль планирования и системности в продвижении товара или услуги — ведь всегда могут возникнуть новые обстоятельства, не учтенные ранее?**

— Что такое системное мышление в маркетинге? Я считаю, что это единственный способ продвижения, который может быть эффективным одновременно и по ресурсам, и по людям, и по связям. При этом оно будет и эффективным, и «трафикагонающим». Размер бюджета в этом случае играет второстепенную роль.

Кстати, просто малобюджетное планирование может быть вообще не эффективным. Бывает, мне говорят: «Это размещение стоило мне какие-то копейки». Я в этом случае предостерегаю: «Ну и что, что дешево. Тут не жаль, там не жаль, а потом смотришь — ресурс кончается». То, что коммуникация стоит недорого, не означает, что можно выбрасывать эти деньги на ветер.

Системное продвижение — это когда все идеи выстраиваются в один «мейнстрим».

Раньше можно было бы позволить себе продвигаться, допустим, двухгодичными программами. Сегодня думать на такую перспективу — значит подвергать себя рискам. Сейчас нужно уметь быстро переориентироваться, поэтому программу планировать лучше на год, не больше.

Если вкладывать в генеральное направление все свои идеи, то корректировать их придется по минимуму. Вопрос о существенной корректировке встает лишь в том случае, если все направления продвижения предполагают разный формат.

«Системщик» — это стратег, который всегда чувствует себя достаточно уверенно, потому что у него есть центр тяжести. А он, в свою очередь, совпадает с мейнстримом — самым глубоким местом в реке. Есть такие реки, которые имеют пологое дно, и, пока идет сезон дождей, это бурная река, а как он закончился, превращается в обычную пустыню. И там нет ни воды, ни рыбы, ни клиентов, ни денег — там нет ничего. Но нам нужно рыть, чтобы было глубоко. И если есть мейнстрим, то река никогда

не пересохнет, даже если воды будет немного.

— **На чем нужно акцентировать внимание в планировании продвижения: на уникальности или многообразии продукта?**

— Все зависит от позиционирования. То есть если ты выбираешь позиционирование, связанное с уникальностью, то ты в этом направлении и начинаешь рыть.

— **Сейчас все стремятся заниматься маркетингом. Но очень многие этот процесс понимают по-своему.**

— В маркетинговом искусстве сегодня важны две части: это система и креативность. Креативность позволяет решать задачи, которые стоят перед всеми. Перед всем медицинским рынком по большому счету стоят одни и те же задачи, перед рынком питания также стоят одни и те же задачи. Преимущество получает тот, кто умеет их решать по-другому, не как все. Это как в школе: есть задача, и есть разные способы ее решения.

— **Целевая аудитория компании всегда одна или их может быть несколько?**

— Как правило, их несколько. И когда мы их определили, то из всех целевых аудиторий мы выбираем основную. С ней и работаем.

— **Как минимизировать затраты при продвижении продукта, целевая аудитория которого — не массовый потребитель, а B2B-сегмент?**

— Минимизировать затраты можно, только если вы до запуска просегментировали рынок. Увидели, что ниша пустая, — тогда можно открывать бизнес. Но, к сожалению, обычно происходит наоборот: люди открывают бизнес, а потом начинают искать сегменты. Если мы открыли аптеку для диабетиков, то кого вы там хотите видеть?

— **Можете привести в качестве примера самый сложный кейс?**

— Самый трудный в сегменте B2B — это малый бизнес. Когда я понимаю, что мне придется охотиться за малым бизнесом, я готовлюсь к печали. Потому что это люди, которых никогда нет на месте — ни дома, ни в офисе. Они находятся в такой переходной фазе, когда не понимают: это еще корпоративные деньги или уже их личные; это их квартира или это их офис; любит ли их клиент или вообще не знает о них.

И если я понимаю, что мне придется провести семинар для малого бизнеса, то уверена — мне придется бегать если не за каждым, то за каждым третьим бизнесменом по городу. Это вообще очень трудная работа.

— **А какой самый оригинальный кейс был в вашей практике?**

— Строительный бизнес. Одной организации я предложила забыть слово «агентство» и назваться «институтом недвижимости». При таком названии меняется смысл, меняется отношение, меняется оформление, сегмент, даже ценовая категория. Потому что слово «институт» мы наполняем совсем другой ценностью, чем «агентство».

Алена ЖУКОВА, заместитель директора ЧОУ ДПО «Институт переподготовки и повышения квалификации»:

— Чтобы получить искомым ответ, достаточно набрать запрос в Google. Поисковик за 0,1 секунды выдаст миллионы вариантов. Будь-то «Какая погода в Чикаго» или «Какую рекламу выбрать для продвижения бизнеса».

Затем начинается кропотливый процесс отбора нужной информации. Прочитываются статьи, просматриваются видео, просеиваются мнения экспертов, находятся семинары и тренинги. Как организаторы образовательных мероприятий, мы держим нос по ветру. Следим за трендами. Посещаем форумы, проходим онлайн-курсы. Отбираем ярких харизматичных спикеров, за плечами которых сотни отработанных кейсов, судебная практика, написанные книги, авторские технологии и признание рынка.

Создаем живой контент, чтобы в нужный момент Google дал подсказку и разогрел любопытство: «О, да! Это то, что нужно! Хочу узнать больше. Хочу пообщаться с этим экспертом лично. Запишусь на семинар в этот центр».

Мы делаем это для того, чтобы наши семинары и тренинги были полезными, меняли мышление, двигали вперед. Чтобы клиенты ощущали себя увереннее, зарабатывали больше денег и не беспокоились о будущем.

Stand-up семинар «Системное продвижение бизнеса» именно такой: реальные бизнесы, мозговые штурмы. Ия Имшинецкая — маркетолог с 25-летним опытом. Результат — набор маркетинговых инструментов для дальнейшей работы.

— **Три основных критерия, которые вы бы выделили в планировании продвижения для среднего и крупного бизнеса?**

— Системность, креативность и клиентоориентированность. Это работает на любом рынке, на любую целевую аудиторию. Если ты умеешь быть креативным, системно действовать и мыслить и при этом понимаешь своих клиентов — это гарантированный успех.

Если ты видишь, что портит твоему клиенту настроение, что мешает получать удовольствие от покупки, от посещения, от контакта с тобой, ты просто это убираешь. И все.

— **Думаю, вы согласитесь с тем, что в любой компании идет постоянное движение — меняется рекламная политика, продуктовая линейка, сегменты рынка. Существует ли инструмент или техника, чтобы быть успешным всегда?**


— Я думаю, что нужно быть просто в бизнесе, в процессе. Вариться в этом. Когда через тебя это проходит, когда ты столкнулся с этим один раз, второй, третий, после этого ты выводил тренд и понимаешь, что ветер подул в другую сторону, и нужно переставлять паруса. И переставляешь.

А еще я думаю, что самый хороший специалист на сегодняшний день — это узкий специалист. Например, человек, который знает только ценообразование или эксперт только в интернет-продвижении. Я бы лучше собрала команду из таких узких специалистов, чем взяла одного «универсала».

— **Какие сегодня каналы продвижения можно назвать трендовыми?**

— Сегодня онлайн везде. Но это, как правило, в мегаполисах. Если в регионе нет интернета, если твоя целевая аудитория с ним «не дружит», тогда придется искать офлайн-варианты — это местные СМИ, наружная реклама и т.д. При этом нужно просто искать места, где находятся ваши клиенты, где они «заправляются» информацией.

— **Насколько важна имиджевая реклама сегодня?**

— Если глава компании или кто-то из ее первых лиц создал свой личный бренд, то это всегда репутационная «подушка безопасности». Во-вторых, это дополнительная энергия для бизнеса. Если у главы компании есть сильный личный бренд и он отличный спикер, это всегда преимущество для всей компании. 

2018

ЛУЧШЕЕ ДЕЛОВОЕ ИЗДАНИЕ

Исследование провело «АМСИ» в рамках ежегодного рейтинга печатных СМИ «Пульс Вологодчины» (1 место по итогам 2017 и 2018 гг.)

ЛУЧШЕЕ РЕГИОНАЛЬНОЕ СМИ

По итогам XXIV Всероссийского конкурса журналистов «Экономическое возрождение России», который проводится совместно с ТПП РФ и Союзом журналистов России

САМЫЙ ЧИТАЕМЫЙ ДЕЛОВОЙ ЖУРНАЛ

Согласно исследованию читательской аудитории журнала «Бизнес и Власть», проведенному в ноябре 2016 года ИСЭРТ РАН:

- 96% респондентов отметили, что материалы в издании дают им дополнительную информацию о жизни в регионе, деятельности власти, бизнеса, общественных организаций,
- 98% опрошенных выразили потребность в получении экземпляров издания в следующем году

«ГИС4GEO» – ВСЯ ИНТЕРНЕТ-РЕКЛАМА В ОДНОМ МЕСТЕ!

ТЕКСТ: СВЕТЛАНА СКОРОБОГАТОВА

Невозможно представить современный бизнес без хорошей рекламы, ведь грамотно продуманная рекламная кампания – залог успеха и роста продаж.



САЙТЫ «ГИС4GEO» ОТВЕЧАЮТ ВСЕМ СОВРЕМЕННЫМ ТРЕБОВАНИЯМ:

1. УДОБНЫЙ И ПОНЯТНЫЙ ИНТЕРФЕЙС.
2. ИНДИВИДУАЛЬНЫЙ ДИЗАЙН.
3. ТЕХНИЧЕСКАЯ ОПТИМИЗАЦИЯ ПОД ПОИСКОВЫЕ СИСТЕМЫ.
4. ПОДКЛЮЧЕНИЕ ВСЕХ НЕОБХОДИМЫХ ИНСТРУМЕНТОВ: ФОРМА ОБРАТНОЙ СВЯЗИ, ВИДЖЕТЫ СОЦСЕТЕЙ И ДР.
5. БЕЗОПАСНОСТЬ, ЗАЩИТА ОТ ВЗЛОМА.
6. БЕСПЛАТНАЯ ТЕХНИЧЕСКАЯ ПОДДЕРЖКА И ОБСЛУЖИВАНИЕ.

Команда «ГИС4geo» за годы работы на рынке интернет-рекламы собрала большой кейс удачных проектов и сотни положительных отзывов.

«ГИС4geo» сегодня — это универсальная информационная система, включающая в себя взаимосвязанные сервисы: справочник, новостную ленту, интернет-портал и электронную карту города. Подводя итоги 2018 года, могу сказать, что мы выросли. И выросли в плане опыта, расширили спектр оказываемых услуг и заручились поддержкой наших клиентов. Помимо справочной системы мы занимаемся разработкой сайтов, настраиваем контекстную рекламу в поисковых системах, ведем группы в социальной сети «ВКонтакте», составляем маркетинговые стратегии для разных видов бизнеса. Мы продолжаем развиваться, и впереди у нас большие

планы», — рассказывает руководитель отдела продаж компании Анна Громова.

Ключевой аспект продуктивности сайта — наполнение его уникальным и полезным контентом. Ваш сайт при поддержке «ГИС4geo» будет содержать только актуальную информацию. Все важные изменения будут оперативно оформляться и размещаться на сайте.

Не стоит забывать, что любой сайт независимо от его дизайна, наполнения и функционала бесполезен, если его не находят люди. Чтобы клиенты видели сайт, его нужно продвигать. «Сайты наших клиентов отображаются не только в справочнике и каталоге «ГИС4geo». Грамотные меры по продвижению позволяют веб-ресурсам по ключевым запросам подниматься на топовые позиции поисковых систем «Яндекс» и Google. А это весомое

преимущество перед конкурентами, — подчеркивает Анна Громова. — Наша основная задача — создать максимально удобные условия для клиентов, обеспечить им полное рекламное обслуживание. Удобно, когда интернет-реклама в одном месте, не правда ли?»

Вы готовы развивать свой бизнес в интернете? Тогда звоните в «ГИС4geo»!

ГИС4geo
Городская Информационная Система

Вологда, ул. Зосимовская, 47
тел.: 8 (8172) 50-91-91
Череповец, пр-т Советский, 31,
оф. 211
тел.: 8 (8202) 20-33-95
4geo35.ru



Вологодский областной деловой журнал



Информационный интернет-портал VOLBUSINESS.RU



коммуникативное агентство



vk.com/novostivologdi
facebook.com/volbusiness
@volbusiness

Тел.: (8172) 708-717

E-mail: reklama@volbusiness.ru

ВОЛОГДА 4.0 КАК ЦИФРОВИЗАЦИЯ МЕНЯЕТ ВОЛОГОДСКИЙ БИЗНЕС

Термин «цифровизация» сам по себе довольно молодой, но процесс, который он отражает, идет уже давно – с приходом бизнеса в интернет. И если раньше технологии подбирались под отдельные задачи, то сейчас современные IT-решения закрывают сразу блок вопросов бизнеса.

На крупнейших отраслевых конференциях и в СМИ все чаще ведутся разговоры о «цифровой экономике» и digital-трансформации бизнеса. Но когда дело доходит до реализации, возникает множество вопросов о конкретном применении тех или иных инструментов.

Как бизнесу не растеряться в многообразии новых технологий и с чего именно сделать шаг навстречу инновациям, мы спросили у директора филиала МТС в Вологодской области **Владимира Швердина**.

Кто уходит в цифровое пространство?

Россия втягивается в цифровую гонку, поэтому телекоммуникации и IT — краеугольный камень развития экономики не только Вологодской области, но и всей страны. Инновации, которые мы внедряем каждый день — возможности сетей 4G, Big Data и «облачные» сервисы, — позволяют любой, даже небольшой вологодской компании успешно конкурировать в том числе и на международном рынке.

Алгоритмы и скорости внедрения цифровых технологий зависят как

от масштабов предприятий, так и от отрасли, в которых они работают. Чем больше предприятие и консервативнее отрасль, тем зачастую медленнее процесс и выше цена ошибки. Малые и средние компании по своей природе более подвижны. Внедрение ими цифровых решений, как правило, в достаточной степени стандартизованных, дает быстрый и ощутимый экономический результат.

Если рассматривать все отрасли бизнеса, то в b2c-сегменте драйверами цифровизации являются пользователи, привыкшие к определенному уровню цифрового взаимодействия, в b2b же основной причиной внедрения технологий выступают конкуренция и требования рыночной среды.

И все-таки современный бизнес независимо от отраслевой принадлежности должен быть в высшей степени адаптивным к быстро меняющимся внешним условиям. Среди вологодских пользователей цифровых услуг МТС есть и мясоперерабатывающие предприятия, и производители молочной продукции, и компании строительной отрасли.

Если говорить о конкретных цифровых инструментах и услугах, за которыми все чаще к нам обращается бизнес, то это «облачные» сервисы, работа с большими данными и «Интернет вещей».

Переход на «облачную» орбиту

Во всем мире основные потребители «облачных» инструментов — представители малого и среднего бизнеса. Ведь поддерживать собственную инфраструктуру небольшому бизнесу в разы тяжелее, чем крупным компаниям.

В практике «облачного» провайдера #CloudMTC есть примеры, когда в «облако» переходила как крупная международная компания, например «Бритиш Американ Тобакко Россия», так и небольшой локальный бизнес.

Мы видим, что предприятия Вологды и Череповца под влиянием цифровых трендов также меняют подходы к организации бизнеса и задумываются о снижении расходов. Ведь совершенствование бизнес-процессов, увеличение объема используемых данных требуют от любого бизнеса значительного

технического потенциала. И «облачные» технологии в этом плане дают как крупным, так и малым компаниям независимость от собственных ресурсов: ИТ-систему в «облаке» легко масштабировать без необходимости миллионов затрат.

В результате такой модернизации рабочие процессы становятся более прозрачными и понятными, доступ к необходимой информации происходит в круглосуточном режиме, а сотрудники становятся более мобильными, так как не привязаны к физическому рабочему месту.

Но основное преимущество «облачных» технологий перед собственными инфраструктурными комплексами предприятия — в надежности и безопасности хранения данных у крупных провайдеров. Любой сбой или поломка внутренних серверов компании могут привести к утере крайне важной информации, например финансовой. Ее восстановление потребует гораздо больших временных и материальных затрат, нежели организация «облачного» хранения.

У операторов «облачных» сервисов предусмотрены катастрофоустойчивые решения для своей ИТ-системы. Например, решения #CloudMTC построены на базе распределенной сети из 10 дата-центров по всей стране. В них предусмотрены варианты автономного энергообеспечения, дополнительные каналы связи, специальные системы охлаждения и постоянное резервирование данных. Помимо этого, #CloudMTC регулярно проводит тесты на защищенность, контролируя тем самым безопасность своих технологических систем.

Большие данные для больших компаний?

Стремительное развитие технологий привело к тому, что каждое действие человека стало оставлять цифровой след, а данных стало в разы больше. И если раньше маркетологи строили стратегии продаж на основе опросов целевой аудитории или мнений экспертов, то сейчас выбор поведенческих реакций настолько велик, что даже для небольшой компании количество сегментов целевой аудитории может исчисляться

сотнями. Ручная обработка информации в таком случае будет занимать непозволительно долгий срок.

Помимо этого, большие данные ценны тем, что вскрывают неочевидные закономерности, делая знание о них вашим конкурентным преимуществом.

Но все-таки главная цель работы с Big Data — это оптимизация затрат компании за счет автоматизации сбора и анализа массивов данных. К примеру, в торговой розничной сети с помощью информации о количестве покупателей в те или иные промежутки

техники, чтобы избежать простоев, распределяют клиентские заказы, учитывают складские остатки и многое другое.

В сельском хозяйстве с помощью «умных» датчиков мониторят уровень влажности и минерализации почвы, уровень света, силу ветра — и на основе этих данных точно знают время полива и сбора, рассчитывают оптимальный объем удобрений, предсказывают болезни растений и объем урожая.

Вологодские компании сферы ритейла с помощью «Интернета вещей» оптимизируют потребление электрорез-



«СОВРЕМЕННЫЙ БИЗНЕС НЕЗАВИСИМО ОТ ОТРАСЛЕВОЙ ПРИНАДЛЕЖНОСТИ ДОЛЖЕН БЫТЬ В ВЫСШЕЙ СТЕПЕНИ АДАПТИВНЫМ К БЫСТРО МЕНЯЮЩИМСЯ ВНЕШНИМ УСЛОВИЯМ».

времени можно подобрать оптимальное количество сотрудников в конкретном магазине. И это решение будет основываться на реальной информации, подкрепленной анализом, а не на расплывчатом представлении руководителя торговой точки.

«Интернет вещей» и умные устройства — модная игрушка или реальная необходимость?

Можно проследить явный интерес вологодского бизнеса ко многим инструментам диджитализации. В числе основных уже прочно закрепился «Интернет вещей» — IoT.

Умные устройства используются во многих отраслях промышленности региона: с их помощью проводят мониторинг станочного парка, предотвращают поломки оборудования, планируют загрузку

энергии, удаленно переводя устройства с датчиками в энергосберегающий режим.

Продолжать перечень можно очень долго. «Интернет вещей» на вологодском рынке b2b сегодня — это слежение за экологической обстановкой, «умные» рабочие места, геолокационный маркетинг, специальные решения для мясоперерабатывающих компаний, молочных производств, ритейла и многих других сфер бизнеса.

И в завершение стоит отметить, что цифровые технологии в первую очередь нужны бизнесу в Вологодской области не как способ не отставать от веяния моды, а как действенный инструмент повышения производительности обрабатывающей промышленности, эффективности сельского хозяйства и предоставления принципиально иного качества услуг. **ES**

АХ, СЕРИАЛ, УДИВИТЕЛЬНЫЙ МИР

ПРО 1990-Е «НЕНАСТЬЕ» (РОССИЯ, 2018)

Сериал Сергея Урсуляка снят по книге Алексея Иванова, повествующей об эволюции солдат-афганцев (то ли робингудов, то ли бандитов, то ли просто пьяных придурков) на фоне меняющейся России.

Примечательно, что если автор книги в хронологии фиксируется на конце 2000-х, то автор фильма решил спрессовать историю героев в отрезок гораздо меньший — до эпохальной предновогодней фразы 1999-го: «Я устал, я ухожу». Намеренный ход: телевизор, транслирующий в прямом эфире слом страны (от ухода Горбачева до ухода Ельцина), становится самостоятельным героем сериала, объясняя в определенной степени мотивацию главных героев.

Здесь обращает на себя наибольшее внимание центральный персонаж по кличке Немец (Александр Яценко). Обычный человек, вроде бы плывущий по течению, наблюдатель по жизни, но имеющий при этом определенные принципы. Он

существовал бы себе спокойно, завел нормальную семью, ходил каждый день на работу. Однако то была особая эпоха, и судьба приготовила для него совсем другое.

Про фильм, показанный недавно по каналу «Россия», уже много было сказано — и хорошего, и плохого. Однако кто бы что ни говорил, его стоит посмотреть.



ПРО 1950-Е «УДИВИТЕЛЬНАЯ МИССИС МЕЙЗЕЛ» (США, 2017-...)



Мириам Мейзел — молодая и примерная домохозяйка с верхнего Вест-Сайда. От нее уходит муж Джоэл (интрижка на стороне). Героиня отправляется за поддержкой к родителям, однако те лишь разочарованы

выбором дочери спутника жизни. Тогда она идет в клуб, где Джоэл по вечерам пытался выступать со стендапом, и неожиданно ее импровизированная речь имеет оглушительный успех. Так для Мириам начинается новая жизнь.

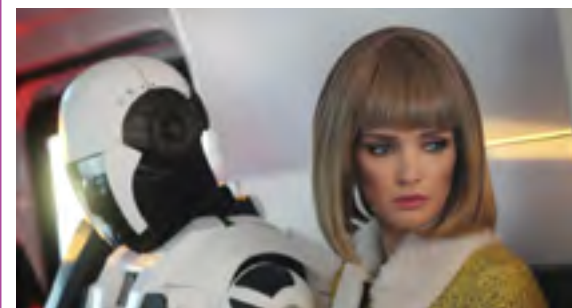
Трагикомический и немного сказочный сериал о том, как сильная женщина обретает самостоятельность, сделан так, что понравится не только тем, кто приветствует феминистскую тенденцию в современном кино. Первый сезон сериала вышел в 2017 году и имел неожиданно большой успех у зрителей и профессионалов рынка, а в декабре этого года начался второй сезон — Мириам со своими выступлениями поехала покорять Европу...

ПРО 2030-Е «ЛУЧШЕ, ЧЕМ ЛЮДИ» (РОССИЯ, 2018-....)

В мегаполисе будущего умные роботы, дроны и всевозможные гаджеты — универсальные помощники, постепенно занимающие рабочие места людей. И тут появляется супербот, экспериментальный прототип Ариса (Паулина Андреева). Она обладает эмпатией, умеет имитировать голоса, лгать и даже убивать (что, конечно, противоречит всем законам робототехники). Ей нужен не хозяин, а семья, которая ее примет и полюбит...

Киноистория про взаимоотношения людей и роботов, переставших от них отличаться, конечно, не нова (вспомним хотя бы нашумевший «Мир Дикого запада»). Но в этом сериале мы не услышим философских размышлений вокруг темы искусственного интеллекта и не увидим поражающих воображение спецэффектов. «Да, роботы играют здесь далеко не последнюю роль, но это история, скорее, о человеке. За суетой повседневной жизни мы часто забываем о самом главном, теряем что-то настоящее, искреннее», — говорят авторы. Действительно, антураж «ретрофантастики» и острый, почти детективный сюжет, скорее, фон, позволяющий по-новому рассказать о драме семейных отношений и одиночестве личности в социуме.

Сериал демонстрируется на платформе онлайн-кинотеатра start.ru с ноября. Сразу после премьеры было объявлено, что он будет продлен на второй сезон. **BB**



ДЕЛО НАССИМ ТАЛЕБ «РИСКУЯ СОБСТВЕННОЙ ШКУРОЙ»

М.: Азбука-Аттикус, 2018.

«Я не люблю читать книги, которые рассказывают об очевидном. Я люблю, когда меня удивляют», — говорит Николас Талеб, математик, экс-биржевой трейдер и «эксперт по рискам» мирового масштаба, с чьей легкой руки широкая общественность узнала о «черных лебедях».

Если коротко сформулировать основную идею новой книги Талеба (которая в оригинале называется Skin in the Game), то она сводится к формуле: «Вы открываетесь реальности и платите за последствия, хороши они или нет. Портя себе шкуру, вы учитесь и совершаете открытия — таков механизм органических сигналов, который греки называли патемата математа («обучайся через боль»)). Другими словами, начальник, чей доход напрямую зависит от успешности корпорации, эффективнее, чем приглашенный менеджер, который в случае неудачи разведет руками и покинет пост, приняв более выгодное для себя предложение.

Удивительное ли это открытие — решать вам, но книга все же для бизнесмена полезна. Из нее можно узнать, что такое рациональность в сложных системах и реальном мире, чем симметрия отличается от асимметрии и в чем состоит логика принятия рисков.



ИСТОРИЯ ДЖУЛИАН БАРНС «ИСТОРИЯ МИРА, РАССКАЗАННАЯ В 10 1/2 ГЛАВАХ»

М.: Иностранка, 2017.

Конечно, отнесение этой книги к разряду исторических абсолютно условно. Перед нами квазифантастический роман известного писателя, обладателя множества литературных премий, который упражняется здесь в переосмыслении библейских сюжетов и истории повседневности.

Открывается роман альтернативной версией мифа о всемирном потопе, излагаемой от лица древесного червя, и продолжается, к примеру, рассказом о человеке, дважды спасшемся с «Титаника», а еще через несколько глав мы читаем о женщине, теряющей рассудок после Чернобыльской аварии. «Говорят, время нельзя повернуть вспять, но это неправда. Будущее там, в прошлом», — пишет Барнс.

Впервые книга была опубликована в журнале «Иностранная литература» еще в 1994 году, а сегодня ее очередное переиздание прочно занимает почетное место, отведенное бестселлерам на полках книжных магазинов.

Рекомендуется ценителям постмодернистской литературы и изящной английской словесности.



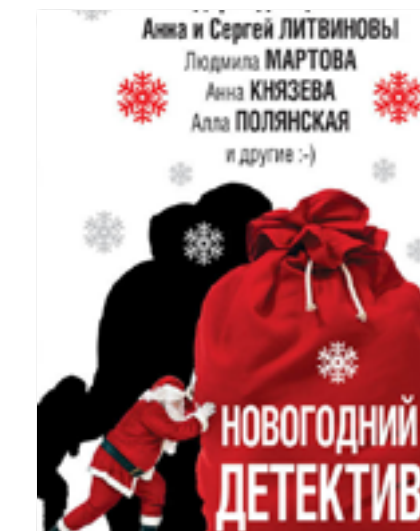
ХУДЛИТ «НОВОГОДНИЙ ДЕТЕКТИВ»

[Сборник рассказов]
М.: Эксмо, 2018.

Одна из последних на сегодняшний день книг из серии, в которой традиционно хедлайнером выступает Дарья Донцова.

Издательство «Эксмо» позиционирует эти книги как подарок — наилегчайшее чтение, но очень приятное и позитивное. Здесь собраны скорее не детективы, а остросюжетные рассказы, пронизанные новогодними праздниками и обыкновенными чудесами. Рассказы, по отзывам читателей, «очень добрые и какие-то искрящиеся».

Сказочное настроение, помимо Донцовой, здесь дарят такие отечественные «мэтры детективного жанра», как Татьяна Устинова, Анна и Сергей Литвиновы и другие. Не без гордости отметим, что одним из участников этого сборника числится вологодский писатель и журналист Людмила Мартова (Зарецкая), которая, к слову, издала уже 18 (!) детективных романов. Она говорит в одном из интервью: «Моя аудитория, несомненно, женщины. Причем женщины постарше, уже имеющие опыт — тот самый, который «сын ошибок трудных», но еще не потерявшие надежду на счастье». Но оговаривается: мужчины также интересуются ее творчеством. **BB**



СЕКРЕТ КРАСОТЫ



Одно из самых актуальных направлений стоматологического центра — это протезирование. «Оно необходимо, когда у вас по каким-то причинам отсутствуют зубы, — поясняет главный врач клиники «Da Vinci» Александр Шемякин. — В кость вкручивается имплантат, и на него уже ставится искусственный зуб».

Специалисты занимаются протезированием также и в сложных, уникальных случаях. Например, когда из-за отсутствия костной ткани в челюсти нет возможности поставить имплантат. Синус-лифтинг — именно так называются такие операции — проводится в специальном хирургическом кабинете.

Еще одно востребованное направление клиники — функциональное протезирование. При этих манипуляциях используются артикуляторы, которые позволяют учитывать особенности височно-нижнечелюстного сустава пациента. Функциональное протезирование поможет тем, кто испытывает боли, ощущает щелчки в области ушей. Зачастую это связано как раз с особенностями расположения челюстей.

«Может быть, челюсть изначально выросла неправильно, то есть зубы смыкаются не так, как нужно. Челюсть должна встать в определенное положение, но зубы ей мешают. В результате мышцы перенапрягаются, начинаются проблемы во внутрочелюстном суставе. Это приводит к мышечным спазмам, потом появляются щелчки, которые переходят в мигрень и головную боль. Для исправления ситуации используются специальные капы. В итоге мышцы сами ставят челюсть в нужное положение. Задача функционального протезирования — оставить челюсть в том положении, в котором она была в капе, но уже без ее применения», — рассказывает Александр Шемякин.

Число пациентов, которым необходимо функциональное протезирование достаточно велико. Стоит отметить, что специалисты клиники «Da Vinci» — единственные в Вологде, кто занимается таким видом лечения.

В 2014 году, когда клиника «Da Vinci» только открылась, она позиционировалась как ортодонт-центр. И по сей

ТЕКСТ: ЮЛИЯ МЕДВЕДЕВА

Здоровые зубы – залог не только красивой улыбки, но и хорошего самочувствия. Решить любые проблемы с зубами: от простого кариеса до неправильного расположения челюстей – помогут специалисты вологодской клиники «Da Vinci». За четыре года работы они успели зарекомендовать себя как профессионалы высокого уровня.

день услуги по исправлению дефектов зубов и прикуса пользуются большой популярностью. Специалисты используют не только обычные брекет-системы, но и лингвальные, которые крепятся с внутренней стороны зубов и поэтому абсолютно незаметны. В случае если пациенту необходимо исправить только прикус, применяется специальная капа-элайнер.

Довольно часто встречаются случаи, когда брекеты невозможно поставить из-за проблем с деснами. Здесь на помощь ортодонт приходит врач-пародонтолог. Он может «подтянуть» десну, если зуб оголен. В клинике «Da Vinci» пародонтолог в случае необходимости проведет качественную операцию с использованием современных лазерных технологий.

«Врач наращивает кость с наружной стороны десны, и тогда можно уйти от удаления зубов. Такой подход позволяет расширить возможности и ортодонтического лечения, и протезирования, и ортопедического лечения», — пояснил главный врач клиники.

Для самых юных пациентов в «Da Vinci» работает детский стоматолог. Также в клинике осуществляется обычное лечение зубов. Для тех, кто хочет блистать ослепительной улыбкой, проводятся все виды отбеливания. Все манипуляции проводятся, что называется, в четыре руки, то есть у каждого врача есть свой ассистент.

Весь персонал стоматологического центра регулярно проходит обучение. Специалисты участвуют в тренингах, мастер-классах и курсах повышения квалификации. По словам руководства, один из основных принципов подбора кадров в клинике — способность и стремление к обучению.

Такой ответственный подход к делу дает свои результаты. База пациентов

клиники «Da Vinci» постоянно увеличивается. Сегодня свое здоровье специалистам этого центра доверяют около пяти тысяч вологжан. На прием приходят даже целыми семьями. Для постоянных клиентов в клинике «Da Vinci» разработали карту лояльности, которая позволяет им получать бонусы. Довольными оказываются все — и дети, и их родители. **Р**

КОМАНДА «DA VINCI»: ВРАЧИ КЛИНИКИ

Дмитрий ЛЯШЕВ
Стоматолог-терапевт (эстетическая реставрация), ведет взрослый прием
Стаж работы – 9 лет.



Александр ШЕМЯКИН
Основатель и главный врач клиники, ведущий стоматолог-ортодонт (лечение пациентов всех возрастов). Кроме того, имеет дополнительную специализацию стоматолога-ортопеда и сертификат по организации здравоохранения.
Стаж работы – 8 лет.

Елена ЮДИЧЕВА
Детский стоматолог. Специализация: лечение временных молочных зубов, лечение осложненных форм кариеса у детей, восстановление временных зубов коронками, лечение постоянных зубов в период сменного прикуса.
Стаж работы – 30 лет.



Надежда СОРОКИНА
Стоматолог-терапевт (эстетическая реставрация), ведет взрослый прием
Стаж работы – 20 лет.

Евгений ХАЙРУЛЛИН
врач стоматолог-ортопед (эстетическое протезирование, протезирование на имплантатах)
Стаж работы – 8 лет.



Константин НЕЛАЕВ
Молодой и перспективный стоматолог-ортодонт. В 2018 году успешно завершил обучение в «Школе ортодонтии» братьев Тихоновых (одна из самых сильных обучающих ортодонтических программ в России).

Лариса ЛАТЫШЕВА
Стоматолог-терапевт (специализация: эндодонтическое лечение каналов зуба, эстетическая реставрация), дипломированный психолог, ведет в клинике взрослый прием.
Стаж работы – 20 лет.



Вологда, ул. Челюскинцев, 23
Тел.: 8 (8172) 70-03-06
davincivologda.ru

ФУНДАМЕНТАЛЬНЫЙ СЕКРЕТ, ИЛИ РАЗМЫШЛЕНИЕ ДИЛЕТАНТА О ТРЕЩИНАХ ПРОШЛОГО И НАСТОЯЩЕГО

ТЕКСТ: АЛЕКСАНДР ИЛЬИЧЕВ

Не так давно в нашем журнале вышла статья «Исторический цугцванг», где речь шла о непростой ситуации в Вологде со зданиями, представляющими историческую ценность. Буквально через несколько дней после той публикации областную столицу потряс очередной скандал: в центре города сровняли с землей «исторический» объект – здание, где в разное время размещались электрическая подстанция и спортшкола «Труд».



СТРАШНО ПРЕДСТАВИТЬ, ЧТО БЫ БЫЛО С ИСТОРИЧЕСКОЙ ЖЕМЧУЖИНОЙ ВОЛОГОДЧИНЫ, ЕСЛИ БЫ НЕ НАШЛИСЬ ДЕНЬГИ НА ВОССТАНОВЛЕНИЕ ПЛОТИНЫ И СПАСЕНИЕ ФУНДАМЕНТА МОНАСТЫРСКИХ СТЕН.

«Трудный» объект

Долгое время здание «Труда» принадлежало обкому профсоюзов, а земельный участок — городу. При этом участок расположен в весьма оживленном месте — на пересечении сразу трех дорожных полос, где то и дело возникают пробки. Десять лет назад всерьез обсуждался вопрос о решении дорожной проблемы путем создания кольцевой развязки. Но для осуществления этого проекта необходимо было убрать мешающее здание.

Видимо, для этой цели группа лиц в то время и приобрела строение у обкома профсоюзов. Но случилось непредвиденное: выяснилось, что оно числится как исторически ценный градоформирующий объект, поэтому его снос был запрещен.

Долгое время в здании царил запустение. Затем его несколько раз поджигали. Под подозрение общественности

попала городская управа, т.к. немногим ранее ее специалисты публично вспомнили о планах кольцевой развязки в том месте. Однако чиновники тут же откrepстились от какого-либо участия в уничтожении архитектурного наследия...

Впрочем, погоревали над канувшим в лету «Трудом» недолго, поскольку в конце октября в областном центре случилась новая беда: горячо любимый градозащитниками дом купца Назарова под покровом ночи был снесен бульдозером. И если приснопамятный «Труд» лишь обладал признаками исторического памятника, то этот объект, построенный в начале XX века, являлся самым настоящим памятником архитектуры регионального значения. Это здание прославилось трехрочным балконом, где среди элементов декора фигурировали знаменитые штурвалы.

Несколько раз его поджигали, затем в 2018 году продали инвестору,

которого обязали провести в здании комплекс противоаварийных ремонтных работ, разработать научно-проектную документацию по сохранению объекта культурного наследия и провести его реставрацию. По договору работы должны были завершиться до конца 2021 года. Согласно эскизному проекту дом должен был быть передвинут на 7 метров от улицы Чернышевского.

После продажи власти города заверили, что дом будет полностью восстановлен в течение 4 лет. Для этого при разборе все детали здания будут пронумерованы, а затем собраны в том же виде с учетом декора. Ночью здание снесли, а утром градозащитники «покатили бочку» в адрес реставраторов.

Естественный консервант

Конечно, неприятно читать такую пугающую информацию об историческом наследии и отношении к нему со стороны

бизнеса и власти. И хотелось бы порассуждать о чем-то более основательном, о том, на чем стоят исторические постройки, — о фундаменте, имеющем самое непосредственное отношение к сохранению памятников.

Не так давно бывший губернатор Вячеслав Позгалев поведал городу и миру одну поучительную историю об особенностях фундамента Кирилло-Белозерского монастыря. «При всей неприступности для захватчиков монастырь оказался под угрозой разрушения уже в советское время, когда невнимание к гидротехническим сооружениям привело к тому, что Сиверское озеро, на берегу которого и была построена обитель, обмелело. Надо знать, что стены монастыря поставлены на дубовых сваях — вечных по своей крепости в случае, если они находятся в воде. А уровень воды начал падать, оголовки этих свай обнажились, они начали разрушаться, а стены — трескаться... Узнал об этом, когда стал губернатором. Изучили проблему, которая заключалась в том, что у истоков озера стояла так называемая Глебовская плотина, которая и регулировала уровень водоема. Просто сама плотина была деревянной и со временем, разумеется, пришла в негодность. Когда проблема была выявлена, мы забили в колокола и добились выделения средств

на ремонтные работы из федеральной программы. В итоге плотина была отремонтирована, уровень Сиверского озера восстановлен, а уникальный памятник архитектуры Вологодской области стал одним из самых любимых музеев россиян».

Страшно представить, что бы было с исторической жемчужиной Вологодчины, если бы деньги на плотину не нашлись. Возникает и другой вопрос: почему ответственные лица забили тревогу, лишь когда монастырские стены с паутиной трещин стали сползать к озеру? Ответ напрашивается сам собой: либо эту проблему специалисты замалчивали, либо о ней попросту не догадывались.

Немногим известно, что именно по второй причине вологжане едва не лишились одного из самых прекрасных памятников вологодской архитектуры — здания, где ныне находится областная филармония. При реставрации здания с 200-летней историей строители, вняв жалобам о постоянной сырости на первом этаже, сделали дренаж и откачали из-под него воду. Спустя некоторое время на стенах филармонии появились трещины. В ходе детального обследования объекта специалистами к всеобщему удивлению выяснилось, что воду по причине особенностей фундамента из-под здания откачивать было нельзя.



ТОЛЬКО ПРИ РЕСТАВРАЦИИ ЗДАНИЯ НЫНЕШНЕЙ ОБЛАСТНОЙ ФИЛАРМОНИИ ВЫЯСНИЛОСЬ, ЧТО ОНО СТОЯЛО НА КОМБИНИРОВАННОМ ФУНДАМЕНТЕ.



ДОМ ДЬЯЧКОВОЙ ПО УЛ. ЛЕНИНА, 5 ПРИЗНАН, СУДЯ ПО ТАБЛИЧКЕ НА СТЕНЕ, ОБЪЕКТОМ КУЛЬТУРНОГО НАСЛЕДИЯ РЕГИОНАЛЬНОГО ЗНАЧЕНИЯ.

До этого считалось, что оно стоит на *бутовом* фундаменте — камнях, скрепленных раствором. Однако при разборе этих камней обнаружилось, что *бутовый* фундамент был лишь сверху, а под ним, уже на глубине — «подушка» из *ряжевого* фундамента, конструкция которого представляет собой деревянную клетку, заложенную камнями. Чтобы каркас не поддавался разрушению, он должен постоянно находиться в воде. Зачем так было сделано? Объяснение лишь одно: болотистая местная почва.

Весна 2018 года. Новый эпизод. Вологодские СМИ рассказали о трещинах на здании на ул. Ленина, 5, являющемся архитектурным памятником. Основная версия происхождения трещин — сотрясение почвы от забивания свай при строительстве пристройки. Однако была и другая информация. Трещины пошли после рытья котлована.

Накануне всех этих событий по местному телевидению прошел сюжет, где застройщик вскользь признался, что прежде, чем рыть котлован, из-под исторического объекта откачали очень много воды, но она продолжала откуда-то под дом поступать. Случайно ли она там оказалась? А что если при строительстве этого здания применялась та же двухслойная технология закладки фундамента?

Показательной в этой теме становится еще одна история — со зданием ЗАГСа, который ранее располагался также на улице Ленина, по соседству с историческим объектом. В интернете можно найти упоминание, что этот небольшой дом снесли «просто так», дескать, кому-то потребовался под застройку участок. Возможно, это и так. Но история со сносом ЗАГСа имеет более глубокие корни.

Этот объект был построен в 1929 году. К концу 90-х по зданию пошли трещины, а с потолка стали падать куски штукатурки. Работники ЗАГСа забили тревогу. Несколько раз трещины замазывали, но они то и дело появлялись вновь.

И без обследования было понятно, что с ленточным бетонным фундаментом происходит что-то неладное. Он треснул, в щели попала вода, потом ударил мороз. А дальше, как говорится, пошло-поехало. Тогда возникло предположение, что в том месте находится русло бывшей реки, и со временем почва под зданием потеряла плотность.

И вот что удивительно: относительно современные технологии уступили дедовским. Фундамент под зданием



В 2012 ГОДУ ВОЛОГОДСКИЕ ГАЗЕТЫ И БЛОГОСФЕРЕ ОБЛЕТЕЛИ СНЯТЫЕ ГРАДОЗАЩИТНИКАМИ КАДРЫ СНОСА ТОРГОВЫХ РЯДОВ НА УЛИЦЕ МИРА.

ЗАГСа продержался 74 года, а архитектурные ансамбли XVIII и XIX веков стоят по сей день.

Вандалы поневоле

Немало волнений несколько лет назад было по поводу сноса исторических объектов по улице Мира и проспекту Победы. Вот типичное сообщение СМИ того времени: «В Вологде

снесли объект культурного наследия федерального значения — Кожевненные торговые ряды. На здании, входившем в большой комплекс торговых рядов бывшей Гостинодворской площади, в сентябре начались работы по разбору крыши и стен. 4 октября памятник архитектуры был полностью снесен». Поднялся крик: «Бизнесмены памятники крушат!»

«То, что происходит в сфере охраны культурного наследия Вологды, превратилось в тенденцию по уничтожению исторических зданий. Реставрация через снос — это не просто ноу-хау департамента культуры Вологодской области, это прямое нарушение законодательства», — сетовали градозащитники.

При детальном разборе ситуации проблема оказалась в ветхих кирпичиках, которые — в отличие от раствора — рассыпались в руках. Вот и решил застройщик, что лучше здание построить заново, уже с современным фундаментом.

Как бы то ни было, эти исторические объекты можно было сохранить в первоначальном виде, если их вообще не трогать. А новодел — кому он нужен, кроме коммерсантов, ставших «вандалами поневоле». **БВ**

Но тут, опять же, возникают аналогии с «черной дырой», в которой исчезают предметы. Что с ними там происходит — неизвестно, как непонятно и то, куда на протяжении нескольких десятков лет шли бюджетные деньги, выделенные на реставрацию бывшего кинотеатра. Но это уже другая история.



У «Родины» выходите?!

Это объявление автобусной остановки водители в былые времена специально произносили скороговоркой, чтобы посмотреть на реакцию пассажиров... «Родина» — популярный в вологодском Заречье кинотеатр, просуществовал с 50-х до первой половины 90-х годов. Как и «Труд», этот объект обладал определенными признаками культурного наследия. После 40 лет эксплуатации городские власти решили «Родину» отреставрировать, ежегодно из казны под это дело выделялись миллионы рублей.

Шло время. Но здание продолжало ветшать. В связи с этим общественность начали терзать смутные подозрения, а злые языки окрестили объект «прачечной родины». Чтобы не вызывать пересудов, открыли в нем молодежный досуговый центр, который, впрочем, через некоторое время по причине аварийности постройки пришлось закрыть.

Несколько раз здание пытались сровнять с землей, чтобы возвести на его месте жилой дом. Недавно появилась идея разместить в пустующем помещении зал бракосочетаний (которого в Вологде до сих пор нет). Идея, надо сказать, неплохая, поскольку при грамотном подходе и с учетом ранее допущенных ошибок объект можно было бы отреставрировать за казенный счет.

*Дорогие друзья,
банк «Вологжанин» поздравляет всех жителей Вологодчины
с Новым Годом и Рождеством!*



Банк «Вологжанин» поздравляет всех жителей Вологодчины с наступающим Новым Годом и Рождеством!

Новый год — особенный праздник: он дарит надежду на счастье и удачу, несет радость новых начинаний. Уходящий год был насыщен важными событиями и свершениями. Наш банк всегда рад способствовать исполнению Ваших планов, идей, реализации Ваших проектов.

Пусть наступающий год радует новыми целями, хорошими новостями и финансовыми успехами! Желаем Вам крепкого здоровья, счастья, уверенности в своих силах и оптимизма. Пусть всегда с Вами будут Ваши родные и друзья, а в Ваших домах царят благополучие, любовь и процветание.

*С уважением, Алексей Минатьев,
Председатель Правления АО Банк «Вологжанин»*



ТЕКСТ: РОМАН КОЖИН

Считается, что самое большое количество всемирно известных инвесторов и миллиардеров подарено миру Америкой в кризисные для страны периоды. Одним из таких является и Рей Далио — всемирно признанный гурӯ экономики, сколотивший первое состояние в 12 лет.

СТРАТЕГИЧЕСКИЙ ЗАМЫСЕЛ РЕЯ ДАЛИО

ПРИНЦИПИАЛЬНЫЙ МАЛЬЧИК

Рей Далио родился 8 августа 1949 года в округе Куинс Нью-Йорка в семье джазового музыканта. Отец в свое время эмигрировал в Штаты из Италии и зарабатывал на жизнь, играя в клубах Манхэттена на кларнете и саксофоне. Мать — коренная американка, занималась домохозяйством.

В 12-летнем возрасте Рей подрабатывал на полях в гольф-клубе, где впервые и услышал от игроков об акциях и инвестировании. Это заинтересовало мысленного юношу, мечтавшего разбогатеть. И как только у него скопилось сумма в 300 долл., он решил попробовать свои силы на фондовом рынке.

Будучи внимательным и последовательным, он быстро определил, какая стратегия поможет ему заработать. Первым критерием для выбора компании, в которую будут вложены деньги, была стоимость акций — цена за единицу не должна была превышать 5 долл. Второй параметр — известность выбранного предприятия.

Взяв за основу эти принципы, Рей вложил деньги в акции Northeast Airlines. И не ошибся. Благодаря последующему поглощению компании приобретенные бумаги принесли трехкратную прибыль.

К концу обучения в школе за плечами начинающего инвестора был уже перечень удачных и провальных сделок, опыт игры

«ЗАЛОГ УСПЕХА — ЭТО МЕЧТЫ, СОЕДИНЕННЫЕ С ТРЕЗВОЙ ОЦЕНКОЙ ТОГО, ЧТО ПРЕДСТАВЛЯЕТ СОБОЙ РЕАЛЬНОСТЬ, А ТАКЖЕ ЗНАНИЕМ, КАК ЭТУ РЕАЛЬНОСТЬ ПОБЕДИТЬ, И РЕШИМОСТЬЮ ЭТО СДЕЛАТЬ».

на рынке и состояние в несколько тысяч долларов.

Глядя на полученные Далио ученые степени, его видение экономики и тягу к написанию образовательных статей, многие приходят к выводу, что бизнесмен всю жизнь интересовался учебой и посвящал ей много времени. Между тем, как признается

сам инвестор, в старших классах школы он презирал учебу и тратил время больше на познание интересных ему вещей.

Финансист

Свою карьеру одновременно с обучением в университете Далио начал с торговли сырьевыми товарными фьючерсами на Нью-Йоркской фондовой бирже. В 1972 году он уговорил директора Merrill Lynch принять его на работу ассистентом и очень скоро дослужился до должности директора по торговле фьючерсами. Причина карьерного скачка объяснялась просто: Рэй был одним из немногих на территории США, кто в них хоть сколько-то разбирался.

Позже молодой талант был нанят на должность директора по сырьевым инвестициям в компанию Dominick & Dominick LLC. Однако вскоре оттуда он вынужден был уйти. Причин на то было две: потасовка со своим боссом и скандальное выступление на съезде аграриев, перед которыми вместо финансиста вышла нанятая им обнаженная девушка. Затем Рэй работал в

Shearson Hayden Stone брокером и фьючерсным трейдером, после чего его отдел был расформирован, и он вновь оказался не у дел.

На фоне финансового кризиса, накопленного опыта и знаний 26-летний молодой человек решает заняться собственным бизнесом. В 1975 году он учреждает фонд Bridgewater Associates, в который переманил основную массу клиентов с прошлого места работы (контакты с нужными людьми предприниматель старался никогда не терять).

«БОЛЬ ПЛЮС РАЗМЫШЛЕНИЯ О НЕЙ РАВНО ПРОГРЕСС. БОЛЬ ВСЕГДА ПОКАЗЫВАЕТ: ЧТО-ТО ИДЕТ НЕ ТАК. ЕСЛИ ВАМ УДАЕТСЯ БЫСТРО ПОНЯТЬ, ЧТО ИМЕННО, И УСТРАНИТЬ ПРОБЛЕМУ, ВЫ РАЗВИВАЕТЕСЬ В ПРАВИЛЬНОМ НАПРАВЛЕНИИ».

Первая штаб-квартира компании располагалась в двухкомнатной квартире Рея на Манхэттене. В начале пути основная деятельность компании была направлена лишь на консультирование и работу на нескольких крупных клиентов, перешедших от бывшего работодателя. Спустя некоторое время благодарные партнеры стали рекомендовать перспективного финансиста своим знакомым, и клиентский портфель Далио стал расти, прибавляя ему ключевых клиентов. Так был подписан контракт с McDonald's, который стал для компании на долгое время надежной поддержкой и позволил быстрее добиваться новых вершин.

Идеальная модель

Работа в таком режиме продолжалась у Bridgewater Associates до 1981 года, пока миллиардер с семьей не переехал в штат Коннектикут. В 1985 году Далио заинтересовался работой пенсионных фондов. Первый контракт он заключил с подразделением Всемирного банка.

По мере развития компании рос и ее инвестиционный портфель. В то время Далио разрабатывает новую инвестиционную стратегию Global macro. Система базируется на анализе множества кризисов и подразумевает вложение 55%

в государственные облигации (от этого объема около 75% в долгосрочные и 25% — в среднесрочные), 30% направляются компаниям, входящим в список S&P 500, а оставшиеся 15% предназначены для сырьевых инвестиций, драгоценных металлов и пр. Такая диверсификация портфеля позволяет быстро реагировать на изменение рынка и оперативно переводить вложения из одного сегмента в другой. Компания миллиардера снискала надежную репутацию за качественное управление финансами клиентов и минимизацию валютных рисков.

С 1991 года Далио запустил работу фонда Pure Alpha, играющего на превышении над средней доходностью рынка. Именно миллиардер первым выделил эту стратегию и смог ее применить на пользу своих клиентов. Прибыльность хедж-фонда составила в среднем 18% в год и практически не была подвержена колебаниям с момента выхода на рынок. Чуть позже под крылом Bridgewater Associates появились еще два фонда: All-weather и «Чистая альфа крупнейшие рынки». Появление новых направлений произошло в 2011 году и позволяет Далио обслуживать те сегменты клиентов, которые раньше им не рассматривались. Так, фонд All-weather создан для массового рынка и имеет пониженные проценты и комиссии.

Прибыльный кризис

Чего стоит стратегия Рэя Далио показал кризис 2008 года, на котором он умудрился неплохо заработать. В то время основной упор деятельности Bridgewater был направлен на анализ показателей и колебаний рынка. Далио сам с юности привык находить и анализировать большие объемы информации, что и позволило ему грамотно управлять не только своими, но и клиентскими финансами. Еще в 2006 году коллектив Рея стал пророчить падение экономики США за счет превышения стоимости обслуживания долга над доходом и провал рынка недвижимости. Рэй Далио неоднократно пытался предупредить крупные банки и других инвесторов о предстоящем падении рынков, но так и не был услышан. В результате кризиса 2008 года многие компании все же понесли

большие убытки, кроме фондов под его руководством. В тот год Pure Alpha дала доходность в 9,5%.


Спустя два года стратегия Далио позволила увеличить прибыльность его компании до 45%. Такой рост позволил опередить таких гигантов, как Amazon, Yahoo, Google и eBay вместе взятых.

Когда в 2011 году рынок снова потерпел встряску, Bridgewater принес своим клиентам прибыль в 23%. С того момента и по сегодняшний день компания занимает лидирующие позиции в своей отрасли. Вот уже много лет подряд Рей Далио входит в рейтинг 400 богатейших людей мира по версии Forbes. Весной 2018 года его состояние оценивалось в 17,7 млрд долл.

На вопрос, какие главные качества помогли вам добиться успеха, Рэй Далио ответил: «Любопытство, смелость, авантюризм. Всем, что у меня есть в жизни, я обязан не своим знаниям, а скорее своему умению работать с тем, чего я не знаю. Мне нравится строить теории, а затем воплощать их в жизнь. При этом я все время боюсь ошибиться, и это заставляет меня просить помощи у других людей, которые способны разобраться в том, чего я не понимаю».

«Я НЕ ВСЕГДА ЗНАЮ, КАКОЙ СТОРОНОЙ УПАДЕТ МОНЕТА. В ЭТИ МОМЕНТЫ Я СТАРАЮСЬ СДЕЛАТЬ ВСЕ, ЧТОБЫ ДЛЯ МЕНЯ НЕ БЫЛО НЕГАТИВНЫХ ПОСЛЕДСТВИЙ НИ В ОДНОМ ИЗ СЛУЧАЕВ. ИНАЧЕ ГОВОРЯ, Я НЕ ПРИНИМАЮ СЛУЧАЙНЫХ РЕШЕНИЙ».

В быту он скромнен. Увлекается вполне мирскими занятиями: любит музыку, охоту и рыбалку в самых простых их проявлениях — так же, как и во всем остальном — без излишеств и роскоши. Он проживает с семьей в Коннектикуте, а их дом совершенно не походит на особняк миллиардеров.

В 2016 году Рэй Далио и его супруга, наряду с Билом Гейтсом и Уорреном Баффетом, присоединились к инициативе The Giving Pledge. После их смерти 50% капитала будет передано на благотворительность. 



Мы продолжаем наше анкетирование в рубрике «Вопрос-Ответ». В ней мы показываем людей, за плечами которых определенный опыт и профессионализм. Один из активных депутатов нынешнего созыва Законодательного собрания области, Антон ХОЛОДОВ является также успешным специалистом по связям с общественностью. Недавно он стал обладателем Национальной премии Российской ассоциации политконсультантов. Чем и привлек наше особое внимание.

АНТОН ХОЛОДОВ: «В РУКОВОДИТЕЛЕ ГЛАВНОЕ – СПОКОЙСТВИЕ, ТЕРПЕНИЕ И МУДРОСТЬ»

— **О чем вы мечтали в 10, 20, 30 лет? О чем мечтаете сейчас?**

— В нашем детстве была такая штука, как политинформация. Нам рассказывали о непростой ситуации в мире, конфликтах между государствами. Поэтому, когда мне было 10 лет, я на полном серьезе боялся войны и мечтал, чтобы ее никогда не было. В 20 лет я, как и положено в этом возрасте, мечтал о девушках и их взаимности. К 30 годам мечты стали более взрослыми. Все родители мечтают, к примеру, о том, чтобы дети были здоровы и ни в чем не нуждались, а их родители — тоже здоровы и жили как можно дольше. В принципе, о том же самом я мечтаю и сейчас.

— **Если бы вам представилась возможность побеседовать с любым историческим деятелем, кого бы вы выбрали?**

— Мне было бы интересно, пожалуй, побеседовать с Николаем II. Задать вопрос, было ли у него предчувствие катастрофы, и если да, то почему он ничего не предпринял, чтобы избежать революции. И еще всегда привлекал к себе Столыпин, потому что это был государственный деятель такого масштаба личности, с которым мало кто может сравниться.

— **Какой период отечественной истории вы считаете наиболее значимым?**

— Не буду оригинальным. Великая Отечественная война. Думаю, что не надо объяснять, почему.

— **Как вы понимаете термин «патриотизм»?**

— Так же, как понимал его Аркадий Гайдар: «Надо честно жить, упорно трудиться и горячо любить свою Родину». Причем любить даже тогда, когда ты с чем-то не согласен, когда одобряешь не все, что происходит. Никогда не оскорблять и никогда не предавать, даже в малом.

— **Какие три качества вы считаете самыми главными для руководителя? Для подчиненного?**

— Для подчиненного: исполнительность, добросовестность и честность. Для руководителя: спокойствие, терпение и мудрость.

— **Что вам больше всего не нравится в других людях?**

— Хамство, зависть и привычка «рубить с плеча», не разобравшись.

— **Ваш идеальный вариант проведения новогодних каникул?**

— С семьей. Без необходимости куда-то ехать и бежать, что-то решать, за кого-то отвечать. Где — не имеет значения. К сожалению, на практике даже в отпуске или в новогодние каникулы не удается полностью ограничить себя от рабочих забот. Люди пишут практически круглосуточно, и нельзя остановить общение, сказав: я вернусь через десять дней.

— **Ваша любимая книга?**

— Сейчас читаю не очень много, в основном профессиональную литературу. Попросту не хватает времени. Люблю книги великого французского романиста Оноре де Бальзака — «Отец Горио», историю про ростовщика Гобсека. Нравятся философские размышления неискушенного Рафаэля, столкнувшегося с пороками общества в «Шагреневои коже». «За каждый миг радости человек платит частицей своей жизни, и чем ближе человек у заветной цели, тем он ближе и к смерти». По-моему, очень верно.

— **Что вы пожелаете себе и всем нашим читателям на Новый год?**

— Чтобы близкие были здоровы, чтобы была работа, но также и время для отдыха. Чтобы появлялись новые цели и были силы для их воплощения в жизнь. Чтобы друзей не становилось меньше. И чтобы над нами было мирное небо. 🍊



реклама

-10%

на все инъекции
в первый
понедельник
месяца

Высококвалифицированные специалисты
Высокое качество обслуживания
Индивидуальный подход

Работа с полисами ДМС
Накопительные скидки
Сезонные и постоянные скидки

Снижение веса
Инъекции молодости
Уход за лицом и телом
Массаж все виды
СПА комплексы

COSMO & SPA

ЦЕНТР МЕДИЦИНСКОЙ КОСМЕТОЛОГИИ



г. Вологда,
Пречистенская наб., д.72
cosmaspa.ru
тел.: +7 (8172) 50-55-17