

БИЗНЕС и ВЛАСТЬ

Областной деловой журнал

№2(55) 2015 г.

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



ТЕМА НОМЕРА

**ИТ-СФЕРА:
ЗАПРОС
И ПРЕДЛОЖЕНИЕ**

СПЕЦПРОЕКТ

**ДЕЛОВОЙ ОБЕД
СО ВКУСОМ**

Обзор ресторанов Вологды
и Череповца

**ВЕРНОСТЬ
СТИЛЮ**

20 лет магазину
эксклюзивной одежды
и аксессуаров «Волекс»

Андрей Киселев:

**НАДЕЖНОСТЬ —
ГЛАВНЫЙ
ПРИНЦИП РАБОТЫ
«ВОЛОГДАЭНЕРГО»**

ISSN 2074-5087



9 1772074 1508706



**РЕКЛАМА
В ВОЛОГДЕ**

**ТЕЛЕФОН:
707-707, 755-045**

СТС

ВОЛОГДА



Удивляем!

Ребрендинг 2014 —
Полный перезапуск канала!

Развлекаем!

Проверенные и новые
рейтинговые проекты

Информируем!

Качественный контент

ВКЛЮЧИСЬ В НОВОЕ ИЗМЕРЕНИЕ

**Размещение рекламы вашего бизнеса
на РенТВ - это отличный способ:**



Поддержать имидж, запомниться



Громко заявить о себе и быть узнаваемым



Заинтересовать, удивить, создать потребность
в продукте



Получить выгодные условия сотрудничества

РенТВ-Вологда

755-045

Содержание

5 КОЛОНКА РЕДАКТОРА

6 ГЛАВНЫЕ НОВОСТИ

9 ВЕКТОР РАЗВИТИЯ

ИНФРАСТРУКТУРА ТУРИЗМА

Областная корпорация развития применяет различные инструменты по стимулированию въездного туризма.



10 ТЕМА НОМЕРА

ДЛЯ ВСЕХ И ДЛЯ КАЖДОГО

В этом году IT-Форум «Современные информационные технологии» проходит в шестой раз. Мы выяснили у организаторов, какой смысл они вкладывают в его проведение и что в нем изменилось за эти годы.

ФАБЛАБ: КАК СДЕЛАТЬ ВСЕ, ЧТО УГОДНО

Возможности недавно открывшегося в областной столице Центра молодежного инновационного творчества выходят далеко за рамки «кружка юного техника».

ИНДИВИДУАЛЬНЫЙ ПОДХОД В ИТ-РАЗРАБОТКАХ

Увеличить прибыль, сократить издержки и снизить финансовые риски компании позволит использование программных продуктов, специально разработанных «под себя».

В ПРЯМОМ РЕЖИМЕ

В ногу со временем: банк «Вологжанин» запускает предоставление услуг в режиме онлайн. И не только для своих клиентов.

ЭКСПОРТНЫЙ ПОТЕНЦИАЛ

О современных тенденциях в развитии информационных технологий рассказывает директор AT Consulting Северо-Запад Евгений Гончаров.

БОНУС ДОВЕРИЯ

Банк «Северный кредит» предлагает клиентам популярный по всем мире сервис — «Электронный кошелек».

10

НА ПУТИ К БЕЗБУМАЖНОМУ БУДУЩЕМУ

Глава российской компании «ДоксВижн» Владимир Андреев об успехах и трудностях внедрения системы электронного документооборота.

УМНЫЕ РЕШЕНИЯ

Фирма «Индемит» предлагает оснащение для кредитно-финансового сектора. Его достоинства успели оценить многие банки, в том числе и вологодские.

24 СОБЫТИЕ

НА ПОЛШАГА ВПЕРЕДИ

«Вологдаэнерго» празднует свое 30-летие. Интервью с директором предприятия Андреем Киселевым.

27 ТОЧКА ЗРЕНИЯ

ТОЧКА, ТОЧКА, ЗАПЯТАЯ

Рассуждения профессора ВШЭ Татьяны Комиссаровой о перспективах развития российского малого бизнеса в период санкций, «точках роста» в управлении экономикой в «ручном режиме».



24

30 РАЙОНЫ

МЫСЛИТЬ НА ПЕРСПЕКТИВУ

Глава Череповецкого района Николай Виноградов делится секретами управления вверенной ему территорией.

32 МЕХАНИКА БИЗНЕСА

ГОРОД ДЛЯ ГОСТЕЙ

Наш обзор: тенденции и перспективы развития гостиничных услуг в Вологде.

КОНЦЕПТ БУТИК-ОТЕЛЯ

Если на ночной улице неизвестный примется спрашивать прохожих: «Как пройти в библиотеку?», то пугаться не стоит. Ему просто нужна гостиница.

ДУШЕВНЫЙ ОТДЫХ

Вьтегорская гостевая деревня «Ежезеро» продолжает радовать своих посетителей. Впечатления победительницы конкурса от журнала «Бизнес и Власть» Ираиды Чучиной.

38 АКТУАЛЬНО

УДЕРЖАТЬ ЛИДЕРСТВО В КРИЗИС

Директор регионального отделения СК «Согласие» Евгений Стельмашенко подводит итоги ушедшего года и делится своим видением перспектив развития страхового рынка.

ЛЕСНАЯ БЫЛЬ

Начальник Департамента лесного комплекса области Владимир Сипягов о выделении леса под инвестиционные проекты, муниципальным образованиям и малому бизнесу.

СВЯТОЕ ДЕЛО

Передача РПЦ здания Воскресенского собора в Вологде влечет за собой неопределенность судьбы коллекции областной картинной галереи, которая оценивается в несколько миллиардов рублей.

44 ПРОФЕССИОНАЛЬНО МЕДИЦИНА, КОТОРОЙ ДОВЕРЯЮТ

В «Семейной клинике № 1» имеется все, что необходимо для качественной диагностики и лечения. В этом уверен главный врач медучреждения Айрат Тимершин.

48 СОЦИАЛЬНЫЙ БИЗНЕС АГЕНТЫ ПОЗИТИВНЫХ ПЕРЕМЕН

Социальный бизнес в регионе: три кейса успешного старта.

С ЗАБОТОЙ О САМЫХ МАЛЕНЬКИХ

Создатели Центра детского развития «Усатый нянь» рассказывают о современных подходах в деле воспитания и развития детей.

56 ЛИЧНЫЙ КОНСУЛЬТАНТ

КОНСАЛТИНГ

НА ЛИНИИ АТАКИ

Советы НЛП-тренеров о приемах получения преимущества во время ведения жестких переговоров.

КАДРЫ

ВЫХОДИМ В ЛИДЕРЫ

Подводные камни аутсорсинга.

ЮРИДИЧЕСКИЙ ВОПРОС

СУДЕБНАЯ АЛЬТЕРНАТИВА

Юрист Николай Шалаевский об особенностях работы третейских судов.

ДОГОВОРИЛИСЬ?

Что следует знать работодателю и работнику при приеме на работу.

ФИНАНСЫ

НАЖМИ НА КНОПКУ — ПОЛУЧИШЬ РЕЗУЛЬТАТ

Как не выходя из дома открыть банковский депозит: новая услуга для предпринимателей от Сбербанка.

ИННОВАЦИИ В ИНВЕСТИЦИЯХ

Сохранить и приумножить: механизм работы индивидуальных инвестиционных счетов обсудили на семинаре компании «Финам» в Вологде.

РЕКЛАМА И КОММУНИКАЦИИ

ХЛЕБА И ЗРЕЛИЩ

Приемы антикризисного маркетинга в ресторанном бизнесе.

ПОДХОДИТЬ

К РЕКЛАМЕ ОТВЕТСТВЕННО

Чем чревато нарушение рекламного законодательства? Комментарий Управления ФАС по Вологодской области.

ИМИДЖ

У «ВОЛЕКСА» ВСЕ ЕЩЕ ВПЕРЕДИ

Как удовлетворить потребности взыскательной публики, при этом не идя у нее на поводу? В преддверии празднования 20-летнего юбилея магазина стильной одежды его директор Михаил Рудый дал журналу «Бизнес и Власть» эксклюзивное интервью.



**Екатерина
Ивович:**
«Рецепты продаж универсальны, нужно только учитывать специфику отрасли».



51 СПЕЦПРОЕКТ ДЕЛОВОЙ ОБЕД СО ВКУСОМ

Два города. Две бизнес-леди. Четыре ресторана. Эксперты журнала «Бизнес и Власть» в поисках идеального места для проведения бизнес-встреч.

70 ШИРОКИЙ ВЗГЛЯД ПРЫЖОК АЗИАТСКОГО ТИГРА

Применив на практике заимствованную модель развития, Сингапур за короткий период совершил экономический прорыв.

72 ИЗ АРХИВА ЖУРНАЛИСТА ЕСЕНИНСКИЙ КАМЕНЬ

Какие тайны хранят в себе вологодские Кирики...

МЫ СТАЛИ БЛИЖЕ К ВАМ!

Покупайте в интернет-магазине
www.lider35.ru



Реклама



Г. ВОЛОГДА, УЛ. ПРЕОБРАЖЕНСКОГО, 28
ТЕЛ.: (8172) 520-520, 52-00-51



Ушедший месяц порывал наблюдателей разнообразными политическими и экономическими событиями. Яркими бликами мартовского солнца они будоражат провинциальное обывательское воображение.

Пожалуй, новость областного масштаба номер один — добровольная отставка нюксенского главы Виктора Локтева. Это случилось после упреков губернатора Олега Кувшинникова в адрес руководителя района. Причина — невыполнение обязательств по строительству детского сада и многоквартирного дома

в рамках программы переселения из ветхого и аварийного жилья. Мало кого удивило, что срывы подобных социальных программ в других районах остаются почти незамеченными. А все потому, что выбить федеральные деньги на строительство и уложиться в указанные Бюджетным кодексом сроки — две большие разницы. Одних глав подводит несвоевременно проведенные конкурсы на строительство, других — отсутствие в местном бюджете необходимых средств на софинансирование, третьих — недобросовестные подрядчики. А тут еще напасть — нашла коса на камень: областные чиновники требуют от глав плодотворной работы по скорейшему укрупнению территорий, что позволит сэкономить бюджетных денег. Но руководители районных муниципальных образований то и дело сталкиваются с непониманием «задач партии и правительства» главами сельских поселений. Получается, что «верхи» дают, а «низы» ропщут. И тут многое зависит от авторитета районного главы и его популярности среди населения, чего в последнее время добиться не просто — денег-то в местных бюджетах как не было, так и нет. А если и есть, то на все не хватает.

Между тем, губернатор и его команда не дает скучать главам районов. Вот, к примеру, на мартовской сессии областные депутаты рассматривали очередную правительственную инициативу о бесплатном выделении земельных наделов для занятия фермерством с перспективой передачи их в собственность владельцам.

Вроде бы идея здравая: зачем заброшенным полям зарастать лесом, когда предприимчивые люди могут обрабатывать землю и получать с нее доход? Однако некоторые районные главы встретили губернаторскую инициативу настороженно. Хватит ли земли для потенциальных фермеров? За чей счет будет проводиться межевание земельных участков?

Пока депутаты ЗСО с принятием закона решили не спешить — в середине апреля в областном парламенте планируется провести общественные слушания по резонансному вопросу. Семь раз отмерь, один отрежь. Но времени на это, как водится, нет — выборы на носу, да и часы по кремлевским курантам, опять же, сверять надо... Как поработают районные главы с избирателями на территории, какое будет к ним отношение со стороны местного населения — от этого будет зависеть их дальнейшая судьба.

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

Областной деловой журнал **БИЗНЕС и ВЛАСТЬ**

Для тех, кто принимает решения

УЧРЕДИТЕЛЬ И ИЗДАТЕЛЬ
ООО «АН-МЕДИА»

«ОБЛАСТНОЙ ДЕЛОВОЙ ЖУРНАЛ «БИЗНЕС И ВЛАСТЬ»

СВИДЕТЕЛЬСТВО О РЕГИСТРАЦИИ: ПИ № ТУ 3500120,
ВЫДАНО ФЕДЕРАЛЬНОЙ СЛУЖБОЙ ПО НАДЗОРУ
В СФЕРЕ СВЯЗИ И МАССОВЫХ КОММУНИКАЦИЙ
ПО ВОЛОГДСКОЙ ОБЛАСТИ 21 ОКТЯБРЯ 2013 ГОДА.

ГЛАВНЫЙ РЕДАКТОР
ИЛЬИЧЕВ АЛЕКСАНДР БОРИСОВИЧ

ДИРЕКТОР
НАТАЛЬЯ НЕСТЕРОВА

КОРРЕКТОР
ОЛЬГА АФАНАСЬЕВА

НАД НОМЕРОМ РАБОТАЛИ
НАТАЛЬЯ ДРОБЯЗКО
ИГОРЬ ВЕЛЬСКИЙ
АЛЕКСАНДР МАЛЬЦЕВ
СВЕТЛАНА МАРУЩЕНКО
ВЛАДИМИР ПЕШКОВ
ЮРИЙ ПОЛЕСОВ
ИВАН СЕМЕНОВ

ФОТОГРАФИИ
СЕРГЕЙ БОГДАНОВ
РОМАН НОВИКОВ
ВИТАЛИЙ АНТОНОВ


ДИЗАЙН 2DIZAINERA

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

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

ТИРАЖ 4000 ЭКЗ.

ПОДПИСАНО В ПЕЧАТЬ 03 АПРЕЛЯ 2015 Г.
ВЫХОД ЖУРНАЛА В СВЕТ 10 АПРЕЛЯ 2015 Г.

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

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ МАТЕРИАЛОВ ИЗДАНИЯ ВОЗМОЖНО ТОЛЬКО С ПИСЬМЕННОГО СОГЛАСИЯ РЕДАКЦИИ.

ИНФОРМАЦИОННО-РЕКЛАМНОЕ ИЗДАНИЕ.
ЦЕНА СВОБОДНАЯ.

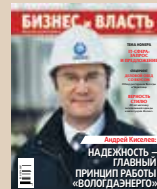
АДРЕС РЕДАКЦИИ И ИЗДАТЕЛЯ:
Г. ВОЛОГДА, УЛ. ЧЕЛЮСКИНЦЕВ, Д. 9, ОФ. 111
ТЕЛ.: (8172) 708-717, 723-372
E-MAIL: REDAKTOR@VOLBUSINESS.RU

WWW.VOLBUSINESS.RU БИЗНЕСИВЛАСТЬ.РФ

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

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

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



На обложке:
Андрей Киселев

Фотограф Роман Новиков



Системный подход

Губернатор Олег Кувшинников и глава АФК «Система» Евгений Евтушенков подписали соглашение о сотрудничестве.

Одним из главных результатов этого подписания станет развитие лесопромышленного комплекса региона. В общей сложности в ближайшие два года корпорация намерена вложить в свои производства на Вологодчине более 8 млрд руб. Одним из ключевых направлений взаимодействия Вологодской области и АФК «Система» станет привлечение инвестиций, технологий и систем подготовки кадров, обеспечивающих повышение конкурентоспособности предприятий лесной и деревообрабатывающей промышленности.

Напомним, в Вологодской области бизнес Евтушенкова представлен группой компаний «ЛесИнвест», куда, в свою очередь, входят Сокольский деревообрабатывающий и Сокольский целлюлозно-бумажный комбинаты, а также одно из крупнейших лесозаготовительных предприятий региона — ЛПК «Кипелово». Соглашение о сотрудничестве будет действовать три года и предполагает реализацию совместных инициатив и проектов на базе государственно-частного партнерства. Так, АФК «Система» собирается сотрудничать с Вологодчиной не только в ЛПК, но и в сфере информационных технологий, телекоммуникаций, транспорта, финансов, торговли и инноваций.

Было наше — стало ваше?

Решение судьбы флагмана вологодской молочной переработки — УОМЗ им. Верещагина — отложено после вмешательства областного Правительства.

Напомним, предприятие было включено в план приватизации федерального имущества, акции выставили на торги. Для сохранения завода в федеральной собственности региону предложили разработать долгосрочную программу развития УОМЗ. Этот документ был представлен в Москве, после чего заместитель председателя Правительства РФ Аркадий Дворкович поручил Росимуществу снять объект с продажи.

По сообщению пресс-службы Губернатора, программа развития завода рассчитана до 2020 года. Она подразумевает совместные инвестиции предприятия, федерального и регионального бюджетов в 1 млрд 600 млн руб. — на увеличение объемов производства молочных продуктов.

Дальнейший вопрос совместного управления предприятием будут обсуждать Росимущество и Правительство области. Пока не ясно, какой пакет акций передадут региону — Губернатор Вологодской области выразил уверенность, что пакет будет, как минимум блокирующим, который позволит не допустить к управлению заводом недобросовестных собственников.

Спасительное замещение

Более одного миллиарда рублей — такую сумму получит Вологодская область из федерального бюджета на замещение коммерческих кредитов. Данная финансовая помощь позволит региону сэкономить на расходах по обслуживанию государственного долга и способствовать улучшению его структуры.

Решение о дополнительной финансовой помощи для частичного замещения долговых обязательств по коммерческим займам принято трехсторонней комиссией по вопросам межбюджетных отношений. Федеральные средства покроют половину от задолженности по коммерческим кредитам, которые предстоит погасить области уже в нынешнем году.

Предполагается, что средства из государственной казны, будут направлены на замещение коммерческих кредитов бюджетными, что облегчит долговую нагрузку на региональный бюджет. Остается лишь добавить, что в период правления прежнего Губернатора Вячеслава Позгалева Минфин не был сильно расположен к межбюджетному кредитованию. А потому тогдашнему правительству приходилось довольствоваться кредитами банковскими, которые выдавались под достаточно высокие проценты.

Земля и воля

Поддержка малых форм в сельском хозяйстве по-прежнему остается в приоритетах регионального развития. Федеральная и областные власти как могут

Авиапредприятие «Северсталь»
(8202) 675-222

в Минеральные Воды

из Череповца

маршрут	№ рейса	время вылета	время прилета	дни полетов
Череповец-Минеральные Воды	Д2-93	7:30	10:00	Суббота
Минеральные Воды - Череповец	Д2-94	10:50	13:20	Суббота

*Количество мест на рейсах по данному тарифу ограничено

от 6500 Р*

в пути 2 часа 30 минут

Мы летаем для Вас!

Реклама

помогают развиваться этому важному направлению в бизнесе.

И если каких-то двадцать лет назад областная власть делала ставку в АПК исключительно на создание сельскохозяйственных агрохолдингов, то со временем пришло осознание того, что фермерские хозяйства тоже могут служить залогом продовольственной безопасности нашей страны. Помощь в становлении фермерских хозяйств выражается в материальной и законодательной поддержке.

В частности, в нынешнем году фермерские хозяйства могут рассчитывать на субсидиарную помощь от федерального центра в размере более 11 млн руб. Что же касается правовой стороны вопроса, то в скором времени областные депутаты намерены принять очень важный закон о бесплатном выделении земельных участков для развития фермерских хозяйств.

Время и деньги

На базе самой крупной налоговой инспекции Вологодской области — Межрайонной ИФНС № 11 начал свою работу Единый регистрационный центр. По замыслу организаторов проекта, новая структура призвана облегчить начинающим предпринимателям процедуру открытия своего бизнеса в регионе.

Этому же способствует и ряд изменений, уже внесенных в федеральное законодательство. Так, сегодня отпала необходимость в предварительной оплате уставного капитала. Кроме того, не нужно представлять данные

о расчетном счете, отменен ряд регистрационных функций. Что касается уже готовых документов, то за ними можно приехать лично (или получить через своего представителя), а также заказать их доставку по почте.

Специалисты Центра считают, что нововведение существенно сократит предпринимателям время на оформления необходимых документов.

Дышите в трубочку

Шекснинские полицейские просят передать органам внутренних дел полномочия по освидетельствованию на алкогольное опьянение.

Аргументы таковы. Задержанных «клиентов» для освидетельствования вначале приходится везти на патрульной машине в медицинскую организацию, а это дополнительное время и деньги. Проблему, по мнению полицейских, можно решить, открыв пункт освидетельствования в здании РОВД.

Идея превосходная, вопрос лишь в том, кто будет экспертом в таком щепетильном деле. Как ни крути, врачи, в отличие от полицейских неподотчетны системе МВД, а значит, более объективны в своих выводах.



Протест на арест

Имущество собственников, которые не являются обвиняемыми или подозреваемыми по уголовному делу, не должно подвергаться аресту на неопределенный срок — такое постановление не так давно вынес Конституционный суд РФ.

Не секрет, что следствие часто накладывало арест не только на имущество, которое принадлежало обвиняемым, но и на имущество лиц, которые вообще никаким образом не были связаны с ними. К сожалению, пока практика складывается так, что в большинстве случаев суды соглашались с доводами следственных органов и накладывали арест, а собственники узнают об этом уже постфактум. Причем случаи снятия ареста с имущества крайне редки — около 1%.

Как следует из постановления, имущество, во-первых, можно арестовать только при наличии достаточных доказательств его преступного приобретения. Во-вторых, это не должно превращаться в бессрочное ограничение права собственности. Продление ареста должно быть мотивированным.

Лопни, но топи

Руководству ООО «Газпром теплоэнерго Вологда» прокуратурой внесены представления с требованием о прекращении незаконных ограничений и прекращений поставок тепловой энергии жителям населенных пунктов, в том числе не имеющим задолженности по оплате полученных коммунальных услуг и не являющихся стороной данного хозяйственного спора.

Началось все с того, что прокуратура Вологодского района провела проверку по факту ограничения поставки тепла «Газпром теплоэнерго Вологда», для жителей Кипелово и Семеново-1. В ходе проверки выяснилось, что организацией были нарушены положения Жилищного кодекса РФ и Правила предоставления коммунальных услуг. Ограничения поставок ресурса повлекли за собой снижение температуры

Авиапредприятие «Северсталь»
WWW.SEVERSTAL-AVIA.RU

в Прагу (Чехия) из Череповца

маршрут	№ рейса	время вылета	время прилета	дни полетов
Череповец - Прага	D2-121	9:00	11:00	Четверг
Прага - Череповец	D2-122	11:45	15:45	Четверг

*количество мест на рейсе по данному тарифу ограничено

в пути 3 часа

от 150 €

We fly for you!

Реклама
ООО «Авиапредприятие
«Северсталь»
Адрес: Ленинградская ул.
31-01-2015.
Тарифы от 30.03.2015.
Возможны изменения

теплоносителя, поставляемого в жилые дома и объекты социальной инфраструктуры, расположенные на территории данных населенных пунктов, ниже установленных законом нормативов (температура воздуха в жилом помещении — 18,5°C, температура воды — 42°C).

В результате принятых мер прокурорского реагирования поставка тепловой энергии в полном объеме восстановлена

Акционерные заложники

Главный пассажирский перевозчик Вологды изменит форму собственности. О том, что у автобусного предприятия ПАТП-1 возникли серьезные финансовые проблемы по платежам за 30 автобусов, приобретенных в лизинг, наш журнал сообщал в прошлом номере (статья «Автобусный гамбит»). За это время городская администрация вместе с депутатами искали варианты решения проблемы.

Недавно в местных СМИ появилась информация об акционировании ПАТП-1. Имущество этого транспортного предприятия планируется заложить банку — для получения кредита. После реорганизации предприятия продажа акций ПАТП-1 будет возможна лишь с согласия городской Думы.

Социальному бизнесу научат в школе

В областной столице начала работу Школа социального предпринимательства. Два десятка вологжан пройдут бесплатный курс обучения и включатся в решение социальных проблем города и региона. В течение двух месяцев они будут овладевать знаниями бизнес-планирования, бюджетирования, маркетинговых, правовых и финансовых основ бизнеса.

Идея Школы пришла в Вологду из Череповца — там подобный проект был реализован силами регионального Центра инноваций социальной сферы, созданного на базе НП «Агентство Городского Развития», благотворительного фонда «Дорога к дому» и Череповецкого государственного университета.



Как подчеркивает директор АГР Оксана Андреева, «Школа социального предпринимательства призвана взрастить благородные бизнес-идеи в успешный предпринимательский проект. Мы видим в ней большой потенциал, возможности для того, чтобы уменьшить доминирование государства на рынке социальных услуг, помочь предпринимателям взять инициативу в свои руки».

Продолжение темы — на с. 48.

Ветер перемен

В условиях международных санкций в кремлевских кругах вынашивается идея — назначить председателями директоров госкорпораций доверенных и проверенных людей Президента РФ.

Такая информация появилась в российских СМИ. Предполагается, в частности, что председателем совета директоров в «РусГидро» станет вице-премьер Юрий Трутнев. «Россетей» — министр энергетики Александр Новак. «Роснефти» — советник президента Андрей Белоусов. Совет директоров «Ростелекома» возглавит руководитель президентской Администрации Сергей Иванов. «Транснефти» — глава Минэнерго Александр Новак, «Башнефти» — его заместитель Алексей Текслер. Но возможны, как говорится, варианты. Из всех кандидатов особенно выделяется персон вице-преьера Аркадия Дворковича — в «РЖД», где ему предстоит разгрузить общероссийскую проблему с электричками.

ПАТЕНТНОЕ ПРЕИМУЩЕСТВО



Управление федеральной миграционной службы напоминает работодателям о том, что иностранные граждане, прибывшие для работы в Россию в безвизовом порядке, имеют право осуществлять трудовую деятельность исключительно по патентам, независимо от того, у кого трудится иностранец — у физического лица или юридического.

Этот документ может быть оформлен на срок от 1 месяца с возможностью его продления. За не уведомление или нарушение установленного порядка или формы уведомления о заключении (расторжении) трудового договора или гражданско-правового договора на выполнение работ (оказание услуг) с иностранным гражданином, влечет наложение административного штрафа. Его размер — от 2—5 тыс. руб.

(для граждан), до 35—50 тыс. руб. (для должностных лиц). Организация должна будет заплатить 400—800 тыс. руб., также возможно приостановление ее деятельности на срок от 14 до 90 суток.

По мнению начальника УФМС России по Вологодской области Сергея Жестянникова, патентная система для иностранцев имеет ряд преимуществ. Она обеспечивает упрощенный порядок получения разрешительных документов, минимизирует роль должностных лиц в этом процессе, сокращает количество правонарушений в сфере трудовой миграции, совершаемых иностранными гражданами.

Как показывает региональная практика, большинство иностранных граждан, работающих по патенту, нашли себя в сферах строительства, обрабатывающего производства, оптовой и розничной торговли, лесного и сельского хозяйства. Наибольшее количество иностранных граждан зарегистрировано в Вологде, Череповце, а также в Шекснинском, Бабаевском, Чагодощенском и Устюженском районах.

ИНФРАСТРУКТУРА ТУРИЗМА

КАК КОРПОРАЦИЯ РАЗВИТИЯ ПОМОГАЕТ ОТРАСЛИ

ТЕКСТ: АНДРЕЙ ЯСТРЕБОВ. ФОТО ИЗ АРХИВА КРВО

Одним из направлений работы Корпорации развития Вологодской области является разработка и сопровождение проектов по развитию въездного туризма. Само время диктует необходимость продвигать именно эту отрасль экономики.

«Не секрет, что область богата туристическими объектами. Наша задача — сделать их посещение привлекательным и комфортным для туриста, — говорит генеральный директор КРВО Александр Перфильев. — Корпорацию развития интересуют, прежде всего, проекты, которые формируют инфраструктуру индустрии гостеприимства: гостиницы, кафе, рестораны, придорожный сервис. Стараемся уделять внимание совершенствованию инфраструктуры для водного, автомобильного и воздушного транспорта».

Среди проектов, реализованных с участием Корпорации, можно отметить строительство причала европейского уровня в селе Горицы Кирилловского района. Он способен одновременно принимать до пяти судов, созданы условия для обслуживания современных теплоходов, включая их заправку и возможность сброса мусора. Сейчас в проработке находится проект строительства причала в Белозерске.

Ряд важных шагов был принят Корпорацией по развитию на территории региона малой авиации. В 2014 году впервые над Вологодой были совершены авиаэкскурсии, и туристы с высоты птичьего полета смогли насладиться видом наших

достопримечательностей, в том числе Спасо-Прилуцкого монастыря.

«В начале этого года мы начали прорабатывать проект по возможности открытия первого в области туристского авиационного центра в Тарногском муниципальном районе. Согласно предварительной концепции проекта, туристский авиационный центр будет представлять собой комплекс, включающий в себя гостевой дом, кафе, оборудованные места для отдыха, топливо-заправочный комплекс для воздушных судов, а также площадку и ангар для хранения техники. Основой инфраструктуры для проекта может стать существующая в районном центре взлетно-посадочная полоса — а такие есть во многих отдаленных районах нашей области», — рассказывает Александр Михайлович. По его словам, в настоящее время также прорабатывается возможность строительства «аэродинамической трубы» — спортивно-тренировочного комплекса для парашютистов.

«Если говорить о развитии автомобильного туризма, который становится все более популярным среди наших соотечественников, то мы продолжаем работу по созданию стратегии размещения вдоль дорог объектов придорожного сервиса: АЗС, кафе, гостиниц, станций техобслуживания», — продолжает Перфильев. К числу последних крупных проектов можно отнести открытый в конце 2014 года многофункциональный комплекс дорожного сервиса около деревни Чекшино, который находится по дороге на Великий Устюг — родину Деда Мороза (о нем «Бизнес и Власть» подробно рассказывал в № 6 за 2014 год — прим. ред.).

В ближайшее время планируется открытие гостиницы в аэропорту Череповца. Проект по ее строительству был начат Корпорацией развития



Теперь порт в Горицах близ Ферапонтова монастыря готов принимать туристов на международном уровне.

Вологодской области совместно с авиапредприятием «Северсталь» в конце 2012 года. Специалисты Корпорации разработали инвестиционный паспорт объекта и нашли инвесторов, которые вложили в реализацию проекта 120 млн руб.

Примечательно, что гостиница рассчитана не только пассажиров самолетов, совершающих посадки в череповецком аэропорту, но и на автотуристов, путешествующих по федеральной трассе А114 «Вологда — Новая Ладога».

Вспомнив о Великом Устюге — главном туристическом бренде Вологодчины, отметим, что Корпорация развития совместно с правительством области работает над увеличением туристического потока на родину Деда Мороза. Так, например, в целях соответствия современным стандартам пребывания туристов, на Вотчине Деда Мороза реализуется проект по развитию сети Wi-Fi. Необходимое для бесплатной раздачи высокоскоростного интернета оборудование установлено и готово к работе. ■

На аэроэкскурсиях по Вологде, которые впервые были запущены в прошлом году, открываются удивительные виды на достопримечательности.



КОРПОРАЦИЯ РАЗВИТИЯ
ВОЛОГОДСКОЙ ОБЛАСТИ

(8172) 56-12-52, 73-21-03
www.invest35.ru

ДЛЯ ВСЕХ И КАЖДОГО

ТЕКСТ: АЛЕКСАНДР МАЛЬЦЕВ, ФОТО ПРЕДОСТАВЛЕНЫ ОРГАНИЗАТОРАМИ ИТ-ФОРУМА

В начале апреля в Вологде проходит VI Межрегиональный ИТ-форум «Современные информационные технологии: для государства и общества» — мероприятие уже стало традиционным и по праву считается важнейшим событием для регионального ИТ-сообщества. В ходе форума мы поговорили с одним из его «отцов-основателей» Игорем ЛЮБИМОВЫМ, председателем правления «Клуба ИТ-директоров Вологодской области» и членом оргкомитета.



— Форум возник из идеи консолидации профессионалов, которые решили показать друг другу, на что они способны, — рассказывает Игорь Николаевич о том, с чего все начиналось шесть лет назад. — Собственно, после первого ИТ-форума было принято решение делать постоянную площадку, которая будет иметь вид общественной организации — так и появился «Клуб директоров по информационным технологиям Вологодской области». После этого форум начал разворачиваться от представления ИТ-компетентий участниками друг другу в сторону их демонстрации в первую очередь потребителям — тем, для кого участники рынка и работают. Целевой аудиторией стали граждане, руководители малого и среднего бизнеса, органы власти. Задачей стало показать не только какие-либо программные продукты, но и услуги, которые реализуются в электронном виде, показать какие кадры есть у нас в регионе. Плюс на форуме анонсировались такие разработки, которые только по прошествии нескольких лет

внедрялись в практику организаций. К таким, например, можно отнести обмен юридически значимыми документами с электронной подписью. А с прошлого года к организации форума подключилось Правительство области, оргкомитет возглавил первый заместитель Губернатора Алексей Шерлыгин. Так начался новый этап в развитии нашего форума — он приобрел статус межрегионального.

— **Как вы думаете, почему областные органы власти обратили внимание на мероприятие, рассказывающее, в общем-то, о довольно специфических вещах?**

— Во-первых, за годы своего существования форум приобрел определенную известность и вес, превратившись в статусное мероприятие, влияющее на имидж не только отдельных компаний, но и региона в целом. То, что в 2013 году его открывал тогдашний президент «ОПОРЫ России», а ныне сопредседатель «Общероссийского народного фронта» Александр Бречалов, говорит о многом. А в этом году форум открывал глава региона Олег Кувшинников — это, я считаю, тоже показатель.

Во-вторых, интерес органов власти носит прикладной характер — его подстегивает запуск различных программ по информатизации как госуслуг, так и межведомственного

взаимодействия. В последнее время к этому добавилось активное обсуждение, причем на самом высоком уровне, проблемы импортозамещения в сфере разработки и внедрения ПО в госсекторе — как с точки зрения повышения безопасности, так и с точки зрения поддержки отечественных компаний, в том числе и небольших.

Ну, и не будем забывать, что в регионе год назад, как раз на прошлом форуме, было официально принято решение о создании ИТ-кластера, в который вошли наиболее активные члены «Клуба ИТ-директоров». А это значит, что отныне ИТ-компании региона не просто существуют сами по себе, они тесно взаимодействуют с органами власти, друг с другом, образовательными учреждениями, совместно решая общие задачи. В этом году на форуме будут подводиться первые итоги функционирования кластера, будем говорить об увеличении числа кластерных проектов. Ожидается также расширение числа компаний-участников кластера.

— **В чем главные особенности шестого форума?**

— В этом году нам удалось организовать полноценную модель частно-государственного партнерства: и в плане финансирования мероприятия, и в плане проработки секционной программы форума, перечня участников выставки.

Если в прошлом году в основном были представлены ИТ-возможности и проекты государственных структур, то в этом году мы постарались больше внимания уделить бизнесу. Компаниям и предпринятиям ИТ-сферы под свой экспозиции был выделен весь второй этаж выставочного комплекса. Запланировано проведение

ряда круглых столов и семинаров как для разработчиков ПО, так и для бизнеса, который интересуется вопросами автоматизации, внедрением современных технологических решений.

— **Как экономический кризис повлиял на подготовку форума, состав участников?**

— Конечно, в этом плане организовывать форум стало сложнее. Крупные российские вендоры урезали свое участие. Однако у нас остались постоянные компании-участники, такие как «Лаборатория Касперского», «СКБ Контур» и многие другие. Некоторые из них даже расширили свое присутствие на выставке, как, например, Электронная площадка «РТС-Тендер». В этом году увеличилось число членов-посетителей компаний, которые раньше не заявлялись на выставку. Это отрадный факт.

Все они решают свои задачи: кто-то презентует потенциальным заказчикам свои услуги, а кто-то, как, например, вологодские компании «Синапс» и Playrix, уже выступают как работодатели, предлагая рабочие места для ИТ-специалистов.

Всего на форум приехало несколько десятков участников из 15 субъектов Федерации — от Москвы и Санкт-Петербурга до Южно-Сахалинска и Крыма. Это не только ИТ-компании, но и госсектор, бюджетные организации, образовательные учреждения, как среднего, так и высшего звена. По предварительным оценкам, форум посетило около 7 тыс. человек. Это своеобразный рекорд для нас.

— **Какие вопросы сегодня в наибольшей степени волнуют региональное ИТ-сообщество?**

— Потребности потенциальных заказчиков начали уменьшаться, рынок немного сжался, причем это произошло еще до падения курса рубля. Это вынуждает компании, работающие в ИТ-сфере, искать новые подходы к своим клиентам. Причем идет все более интенсивная работа с государственным и муниципальным сектором. На форуме будут представлены успешные проекты, реализованные нашими местными разработчиками, получившие признание на общероссийском уровне. Например, проект «Бюджетный калькулятор Вологодский области», направленный на повышение бюджетной грамотности граждан.



Алексей ЛОГАНЦОВ, руководитель регионального отделения «ОПОРЫ России», один из организаторов ИТ-форума:

— Внедрение и активное использование информационных технологий является одним из приоритетных механизмов развития предприятий малого и среднего бизнеса. Только современный и высокоэффективный малый бизнес сможет

стать мощной опорой для роста экономики, а значит и для повышения качества жизни для всех.

В этом году «ОПОРА России» на ИТ-форуме представляет проект «Одно окно» в госзакупках», который призван существенно облегчить доступ небольших компаний к участию в электронных аукционах и тендерах.

Андрей ГАНОВ, директор Вологодского филиала ОАО «Ростелеком», генеральный партнер форума:

— Закономерно, что развитие средств связи, способов общения и обмена информацией привлекает большое внимание общества. Люди стремятся к объединению, в том числе, для создания и внедрения новых форматов информационного взаимодействия.

Отрадно, что компания «Ростелеком» все эти годы является техническим партнером и соучредителем форума. Это вполне логично, учитывая, что телекоммуникации сегодня пронизывают практически все области человеческой жизни. ИТ-Форум — удобная площадка для диалога профессионалов, место встречи государства, науки и бизнеса.

Сегодня Ростелеком представляет не только традиционные услуги для жителей региона и бизнеса, но и готов предоставить инфраструктуру для реализации нового направления — проекта «Безопасный город».



Но поиск новых форм частно-государственного партнерства в сфере разработки и внедрения программных продуктов надо продолжать. Так, областной «Клуб ИТ-директоров» готов здесь, на региональном уровне развивать компетенции по обслуживанию программного обеспечения, поставляемого федеральными или иностранными компаниями в органы власти области. Будем надеяться, нас услышат.

Помимо экономической составляющей, есть еще и психологический барьер, с которым призван бороться, в том числе, и наш форум. В 90-е годы информационные технологии были чем-то пугающим, вызывали недоверие, как у многих руководителей, так и большинства наших граждан: «Как это я доверю свою

бухгалтерию какому-то интернету?! Лучше я, как обычно, пойду с документами и отстою очередь в налоговую инспекцию...». Сегодня это недоверие в основном ушло, но вот инерционность мышления осталась. Как отказаться от кучи бумаг, как обезопасить свой бизнес, как сделать организационные процессы внутри компании эффективнее? Проблемы для многих компаний очевидные, но для их решения нужно перестроиться, изучить программное обеспечение, обучить сотрудников и так далее — не все к этому пока готовы. Поэтому участники форума попробуют на примерах, наглядно и доступно объяснить бизнесу, почему всем этим заниматься надо прямо сейчас, чтобы оставаться конкурентоспособным.

ПРОГРАММНЫЙ МАКСИМУМ

Заместитель Губернатора Вологодской области Алексей Макаровский подчеркивает, что программа IT-форума в этом году сформирована так, чтобы максимально заинтересовать самые разные категории людей: «Сейчас практически не ни одного вологжанина, который бы в своей жизни не пользовался IT, но к сожалению мы понимаем, что не все сервисы востребованы из-за отсутствия у населения информации об их возможностях. Я думаю, что форум позволяет ликвидировать этот пробел».

Программа форума действительно составлена таким образом, что каждый, кто был в эти дни в «Русском доме», наверняка нашел что-то интересное и полезное для себя.

Так, для школьников был организован мастер-класс с показом различных моделей учебных роботов, а также основ программирования, подготовлена широкая профориентационная программа. Студенты, учащиеся колледжей и молодые ученые смогли проявить себя на первом чемпионате профессий по IT-компетенциям WorldSkills Russia и представить свои проекты в рамках программы «УМНИК».

Представители муниципалитетов и органов власти области смогли ознакомиться с возможностями информационно-аналитической системы ГАС «Управление», в том числе получить знания по ведению антикризисного мониторинга.

Традиционно на форуме была представлена и деловая часть — предприниматели смогли узнать о новых возможностях сети Интернет, различных программных продуктах и различных способах их использования для продвижения и совершенствования своего бизнеса.

Форум открыт и для обычных граждан. Все желающие, например, смогли активировать свой «личный кабинет» на портале госуслуг, подать заявление на получение загранпаспорта, узнать о своей задолженности по налогам и исполнительному производству, научиться пользоваться электронным дневником, подключиться к банковским онлайн-услугам и многое другое.

«Уверен, что насыщенная и разнообразная программа IT-форума позволит каждому жителю области найти полезную информацию и открыть для себя новые информационные продукты», — отметил во приветственном слове Алексей Юрьевич. **66**



1



2



3



4



5

1. Институты развития РЦПП и Фонд ресурсной поддержки готовы помочь начинающему IT-бизнесу

2. Журнал «Бизнес и Власть» также принял участие в форуме: руководитель проекта Наталья Нестерова вместе с Алексеем Логанцовым и Андреем Никулчиным, главой Комитета информационных технологий и телекоммуникаций области.

3. Участники форума могли наладить новые деловые контакты и найти надежных партнеров (стенд компании «Индемит»).

4. В рамках форума прошло награждение победителей областного конкурса «Детский компьютерный проект».

5. На стенде компании Ростелеком гостям предлагалось построить свой «Безопасный город».

ФАБЛАБ: КАК СДЕЛАТЬ ВСЕ, ЧТО УГОДНО

ТЕКСТ: ПОЛИНА МАКСИМОВА

В областной столице открылся первый современный Центр молодежного инновационного творчества «FabLab: Vologda», на базе которого представители творческой молодежи и малые инновационные компании могут заниматься изготовлением функциональных прототипов новых продуктов и их апробированием.

Потребность в производственной лаборатории такого типа назрела в регионе давно и связана, в первую очередь, с развитием инновационного технологического предпринимательства. «Сегодня участники стартап-проектов решают проблему по созданию прототипов, не имея системного интегратора, — рассказывает руководитель проекта «FabLab: Vologda» **Александр Ларин**. — Они вынуждены размещать заказы на производство прототипов на больших предприятиях, порой не имеющих нужных компетенций и достаточной гибкости в разработке недорогих образцов. Созданный нами Центр молодежного инновационного творчества позволяет решить эти проблемы за счет использования доступных технологий цифрового производства и удовлетворяет потребность инновационного бизнеса в площадке, на которой можно создать прототип».

Идея ФабЛаба возникла десять лет назад в США. Она выросла из университетского курса «Как сделать (почти) все, что угодно», оказавшись хорошо приспособленной для локализации в различных странах мира — в настоящее время на всех континентах реализовано более сотни таких лабораторий.

«FabLab: Vologda» — это площадка, на которой собран комплект оборудования и специализированного программного обеспечения для цифрового производства, позволяющий быстро и в рамках одной лаборатории создавать прототипы самых разных изделий и устройств, реализовывать интересные изобретательские идеи и заниматься техническим творчеством. По сути, речь идет о создании базы для подготовки к самостоятельной деятельности и коммерциализации научных знаний и наукоемких технологий.

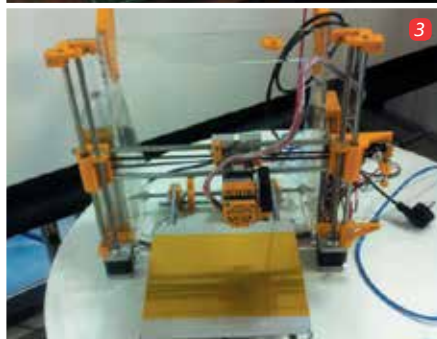
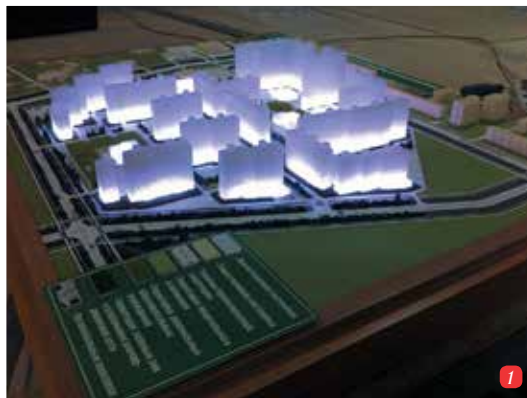
Центр оснащен высокотехнологичным оборудованием, в числе которого 3D-принтер для быстрого прототипирования, наборы для программирования, слесарные и паяльные инструменты, есть рабочие места для разработки, сборки и тестирования микропроцессорной и цифровой электроники, а также конференц-зал.

Среди направлений, реализуемых на базе вологодского ЦМИТ и рассчитанных на развитие бизнес-среды региона, особого внимания заслуживают подготовка стартап-прототипов, создание диаграм для архитектуры и градостроения, промышленный дизайн и инженерный сервис, а также медицинское протезирование.

Стоит отметить, что за довольно небольшое время своего

существования, проект «FabLab: Vologda» уже успел набрать обороты. В течение этого периода специалисты Центра напечатали десять коммерческих проектов на 3D-принтере, подписали 40 договоров совместного методического содействия и развития различных проектов, а также совместно с Бизнес-инкубатором запустили курсы для представителей малого и среднего бизнеса «От идеи до прототипа».

Все это вкупе с осознанием того, что большие производства никогда не смогут быстро создавать прототипы для малого бизнеса, делает ЦМИТ «FabLab: Vologda» действительно уникальным для региона проектом, способствующим развитию инноваций и предпринимательства. **P**



1. Пример диаграммы жилого квартала, напечатанной на 3D-принтере.
2. «Фабричная лаборатория» заработала в Вологде в феврале 2015 года.
3. Такие 3D-принтеры собирают в Вологодском ФабЛабе.
4. Этот робот также изготовлен в ФабЛабе с помощью 3D-принтера.

ИНДИВИДУАЛЬНЫЙ ПОДХОД В ИТ-РАЗРАБОТКАХ

ТЕКСТ: ПАВЕЛ КОСТОМАРОВ, ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР ООО «СЕВЕРНЫЕ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНЫЕ РЕШЕНИЯ»

Разработка и реинжиниринг программного обеспечения под конкретного заказчика — актуальная услуга для современного бизнеса. Прежде всего потому, что, чем сложнее и индивидуальнее бизнес-процессы, требующие автоматизации, тем меньше готовых решений представлено на ИТ-рынке.



Фото: Александр Коржика

Не секрет, что любое внедрение программного обеспечения преследует одни и те же цели: увеличить прибыль компании, сократить издержки, снизить финансовые риски либо соблюсти букву закона, например, с целью выполнить требования ФЗ «О защите персональных данных».

Конечно, ИТ-отрасль активно развивается, и для автоматизации большей части бизнес-процессов, протекающих в компании, уже существуют готовые программные продукты. Внедрение их обходится быстрее и дешевле заказной разработки, но есть и свои нюансы. Большая часть программных продуктов, созданных для бизнеса, выходит на рынок после разработки их под определенного заказчика и изначально ориентирована на его бизнес-процессы. Далее этот продукт дорабатывают в соответствии с потребностями большинства компаний со схожими бизнес-процессами, и получается готовое к массовым внедрениям ИТ-решение. Но крайне редко встречаются компании стопроцентно похожие друг на друга.

При выборе готового продукта, как правило, приходится метаться между различными предложениями,

при этом более дешевые продукты смогут покрыть лишь 30—50% ваших потребностей, а дорогие и качественные — 70—90%.

Если под потребностями понимать те бизнес-процессы, которые непосредственно или косвенно влияют на получение компанией прибыли или сокращение издержек, то недоавтоматизировав их на все 100%, компания, скорее всего, столкнется с упущенной выгодой, которая в годовом исчислении может достигать значительных сумм.

Разработка программного обеспечения на заказ позволяет избежать такой недоавтоматизации. Также в этом случае компания-заказчик будет единоличным владельцем продукта, т. е. на итоговом этапе работы происходит передача исходных кодов и исключительных прав на созданное программное обеспечение. Владелец сможет в дальнейшем дорабатывать его с учетом своих новых потребностей, а при желании создать дочернюю компанию и сделать его

столкнулся с проблемами — готовый продукт не позволял в дальнейшем настроить его так, чтобы автоматизируемые им бизнес-процессы протекали значительно быстрее и удобнее. Также у заказчика были серьезные претензии к скорости работы самого продукта и удобства его использования со стороны интерфейса.

При этом на этапе покупки особого выбора у заказчика и не было — красивые речи продавца-консультанта о преимуществах его предложения и фактически отсутствие альтернатив сделали свое дело. Обращение же к самому производителю программного продукта с просьбой осуществить необходимые доработки свелось к простому ответу: «Скоро у нас выходит новая версия продукта, там будет все по-другому и лучше. Дождитесь и внедряйте ее!». А это, по большому счету, привело бы к значительным финансовым затратам.

После изучения проблематики нами был произведен реинжиниринг продукта — создан новый эргоно-

Вовремя не автоматизировав бизнес-процессы, любая компания, скорее всего, столкнется с упущенной выгодой, которая в годовом исчислении будет достигать значительных сумм.

самостоятельным программным продуктом, выпустив на рынок под своим брендом.

Другой вариант — реинжиниринг программного обеспечения. Это процесс создания новой функциональности или устранения ошибок в уже работающем в организации программном обеспечении.

В нашей практике был случай, когда у компании-заказчика использовалось достаточно крупное программное решение от очень известного производителя, но после его внедрения и использования заказчик

мичный интерфейс, оптимизирована бизнес-логика. В итоге это позволило достичь существенного прироста скорости обработки запросов и удовлетворение текущих потребностей заказчика.

В заключение хотелось бы подчеркнуть, что за время нашей работы нам удалось собрать исключительно сильную команду специалистов. Благодаря ей мы оказываем действительно качественные услуги, что ценно для наших заказчиков. **Р**

БАНК «ВОЛОГЖАНИН» ЗАПУСКАЕТ УНИВЕРСАЛЬНЫЙ ОНЛАЙН-СЕРВИС

ТЕКСТ: ПОЛИНА ЛУТАЙ

Безналичная оплата услуг и товаров с использованием банковских карт через сеть интернет становится все более популярной, а интернет-банкинг открывает для его пользователей все большие возможности.



На сегодняшний день большинство банков имеют свой интернет-банкинг. Наличие собственного онлайн-сервиса свидетельствует об успешности и надежности банка, о том, что банк уделяет особое внимание развитию удобных сервисов для своих клиентов.

Традиционно пользователями банковских сервисов становятся держатели карт соответствующего банка. Банк «Вологжанин» первым среди региональных банков предлагает онлайн-сервис для держателей карт любых банков. Система Quick-bank запущена в апреле 2014 года и изначально была доступна только держателям карт банка «Вологжанин». Теперь ее можно считать универсальным сервисом для оплаты услуг и товаров.

Пять причин использовать Quick-bank:

1. Пользователями сервиса могут стать держатели карт любого банка. Достаточно зайти на сайт quick.bankvl.ru.
2. Возможность совершать банковские операции в любое удобное для вас время.
3. Гибкая тарифная политика. Например, при оплате коммунальных услуг с карты стороннего банка взимается комиссия 1% от суммы платежа. При оплате услуг с карты банка «Вологжанин» действуют льготные тарифы, а ряд платежей проводится без комиссии.
4. Возможность создавать шаблоны платежей.

5. Высокая скорость совершения операций.

Если вы являетесь держателем карты банка «Вологжанин», вам доступен полный перечень услуг Quick-bank:

- оплата коммунальных услуг, электроэнергии, мобильной связи, телевидения, интернета и др.;
- просмотр актуальной задолженности и оплата услуг компании «Ростелеком»;
- погашение кредитов банка «Вологжанин» (с возможностью получения информации об остатке задолженности и сумме очередного платежа);
- погашение кредитов сторонних банков;
- возможность проверить свою налоговую задолженность и наличие штрафов ГИБДД, оплатить их;
- перевод в пользу любых получателей (физических и юридических лиц) по реквизитам;
- открытие и пополнение вкладов;
- валютные операции и многие другие.

Если вы являетесь держателем карты стороннего банка, вам будет доступен ограниченный доступ к системе, где вы сможете:

- оплатить коммунальные услуги, электроэнергию, мобильную связь, телевидение, интернет и др. по карте любого банка;
- узнать актуальную задолженность и оплатить услуги «Ростелекома»;
- проверить свою налоговую задолженность и наличие штрафов ГИБДД, оплатить их;

- совершить перевод в пользу любых получателей;
- воспользоваться депозитным и кредитным калькулятором по продуктам банка «Вологжанин».

Кроме того, на сайте организации-партнеров банка «Вологжанин» вы можете найти специальные модули для быстрой оплаты с карт любых банков, например, коммунальных услуг, мобильного или стационарного телефона. «Похожие модули внедряют и так называемые интеграторы банковских услуг, но в нашем случае вы имеете возможность совершать платеж через банк напрямую, без посредников, с выдачей платежных документов по форме, установленной Банком России, — говорят специалисты банка «Вологжанин». — Платежи через наши модули, встроенные в сайты наших партнеров, не только основаны на современных технологиях обеспечения безопасности, но и проходят через нашу банковскую систему, что создает дополнительную гарантию безопасности проводимых операций». Организации, имеющие на своих сайтах такие модули, значительно расширяют спектр функциональных возможностей своих клиентов-посетителей по оплате услуг с карт любых банков.

Добро пожаловать в Quick-bank — удобный сервис для совершения банковских операций, который постоянно совершенствуется и предоставляет клиентам все больше возможностей.

*Quick-bank.

Экономьте время и деньги! Совершайте банковские операции удобно и безопасно!

quick.bankvl.ru



Для держателей карт банка «Вологжанин», подключивших онлайн-сервис Quick-bank, доступно мобильное приложение



ЕВГЕНИЙ ГОНЧАРОВ:

«У НАС ЕСТЬ ПОТЕНЦИАЛ, ЧТОБЫ ЗАНЯТЬ ЭКСПОРТНЫЕ НИШИ В МИРОВОЙ ИТ-ИНДУСТРИИ»

ТЕКСТ: АЛЕКСАНДР НЕСТЕРОВ, ФОТО: ПРЕСС-СЛУЖБА AT CONSULTING

Компания AT Consulting — один из сильнейших игроков на российском рынке ИТ-услуг. О ключевых направлениях деятельности компании, реализации проекта «Электронное правительство» и проблемах импортозамещения в сфере информационных технологий журналу «Бизнес и Власть» рассказал директор AT Consulting Северо-Запад Евгений ГОНЧАРОВ.



для клиентов, участвуют в разработке, внедрении и поддержке сложных информационных систем. Мы сотрудничаем с пятью секторами рынка: финансовым, государственным, телекоммуникационным, топливно-энергетическим и розничным. Нам доверяют такие клиенты, как группа ВТБ, Сбербанк России, Ростелеком, «Вымпелком», ФСК ЕЭС, Росреестр, МВД России и многие другие. Также в число наших заказчиков входят и региональные органы власти. За последние четыре года мы накопили значительный опыт в области реализации проектов по развитию «электронного правительства».

— **Об «электронном правительстве» у нас много говорят с конца 2000-х годов. На какой стадии сегодня находится процесс его создания?**

— За последние три-четыре года была проведена большая работа по формированию «электронного правительства» в нашей стране.

Было реализовано несколько значимых проектов в этой сфере: услуги переведены в электронный вид, разработан и запущен портал госуслуг, запущена работа информационных систем в здравоохранении, социальной и образовательной сфере. Мы с вами имеем возможность удобно и быстро заказать изготовление

загранпаспорта через интернет, оплатить услуги ЖКХ, узнать информацию о штрафах ГИБДД, чтобы оплатить их онлайн.

Тем не менее на региональном уровне существует ряд проблем по реализации проекта. За четыре года развития «электронного правительства» в регионах была создана масса информационных систем, часть из которых используется неэффективно и не получает необходимого развития для решения актуальных задач. Региональные органы исполнительной власти не всегда имеют в своем распоряжении единые инструменты для управления ИТ-инфраструктурой на местном уровне, именно это не позволяет им оперативно переклещиваться на федеральные стандарты.

Но отсутствие системного подхода ощущается и на федеральном уровне. В некоторых областях госсектора федеральная ИТ-структура еще не готова к реализации задач, которые спускаются на региональные органы власти.

Отдельной строкой можно выделить еще несколько вопросов, которые препятствуют развитию электронных услуг: подготовка административной базы в регионах и популяризация их использования.

— **Какие способы решения этих задач вы видите?**

— У государственных заказчиков накопилась масса разработанных информационных систем, причем в большинстве случаев написанных на свободном программном обеспечении. Для достижения максимального эффекта от их использования

— **Какие услуги предлагает ваша компания? Насколько давно она работает на рынке?**

— Компания AT Consulting основана в 2001 году. На сегодняшний день мы занимаем лидирующие позиции в области ИТ-услуг и консалтинга на рынке России и СНГ. Наши эксперты готовят ИТ-стратегии

и внедрения можно было бы привлечь сообщества отечественных компаний-разработчиков для проведения оценки данных решений, проработку совместной реализации проектов.

Это позволит снизить стоимость разработки и решить проблему импортозамещения, что сейчас является популярным трендом не только в госсекторе, но и в целом в нашей стране. Такой подход значительно ускорит проработку тех или иных программных решений за счет привлечения экспертизы ИТ-сообщества.

Важно также повышать эффективность управления проектами, а для этого необходимо выработать единую концепцию развития ИТ-систем в регионах и, в частности, разработать принципы реализации и внедрения информационных систем.

Что касается оказания услуг в электронном виде, я считаю, что нужен единый механизм управления и мониторинга созданной инфраструктуры «электронного правительства». Нужно стремиться к тому, чтобы у конечного заказчика, в данном случае мы говорим о госструктурах, была технологическая независимость от исполнителей.

— **Какие основные направления вы видите в дальнейшем развитии системы оказания услуг в электронном виде. Какие задачи стоят перед регионами?**

— Перед региональными органами власти сейчас стоит задача исполнения указов Президента по повышению популярности и эффективности оказания услуг в электронном виде. Для этого требуется постоянный мониторинг текущей ситуации по качеству оказания услуг в различных разрезах. Требуется оперативное реагирование органов власти на жалобы населения, качество и скорость оказания этих услуг. Для этого также необходимы практические механизмы. Например, отслеживание ситуации на интерактивной карте региона.

Требуется также расширение сети многофункциональных центров по оказанию услуг, это также будет одной из приоритетных задач на ближайшие несколько лет. Необходима популяризация интернет-порталов по оказанию услуг в электронном виде для всех слоев населения, обучение компьютерной грамотности отдельных групп.

— **Возвращаясь к теме импортозамещения: изменится ли в ближайшее время соотношение сил на ИТ-рынке страны между отечественными и зарубежными компаниями?**

— В условиях дешевого рубля российские компании стали меньше зарабатывать — это объективная реальность. Многие заказчики вынуждены экономить средства на развитие ИТ-инфраструктуры, и госсектор не исключение. С одной стороны, заказчики не могут полностью отказаться от работы с ИТ-системами, с другой — необходим более детальный контроль расходования бюджетов, анализ эффективности внедрения ИТ-систем и работы уже внедренных решений.

Конкурентное преимущество на ИТ-рынке сейчас за теми компаниями, которые предоставляют услуги и решения широкого спектра задач заказчиков: консалтинг, разработка ПО, управление проектами и данными, анализ эффективности ИТ-проектов и инфраструктуры. Если посмотреть на результаты 2014 года, то наблюдается резкий спад дистрибуции «железа» и «коробочных решений», что составляет основной бизнес западных компаний на российском рынке, в частности в Вологодской области.

Тренд капитализации за счет западных программных продуктов меняется в сторону эффективности реализации ИТ-проектов. На этом фоне можно прогнозировать рост доли отечественных компаний на российском ИТ-рынке.

— **Как можно оценить экспортный потенциал России в области ИТ? Есть ли у нас перспективы найти для себя экспортные ниши в таких перспективных областях мирового рынка, как облачные вычисления, «большие данные», «интернет вещей», 3D-печать, кибербезопасность?**

— У нас в стране огромное количество талантливых людей, умеющих решать различные задачи в области ИТ — от разработки ПО до проведения анализа ИТ-инфраструктуры. Существует масса специализированных направлений обучения в российских университетах, в том числе и в Вологде, которые дают сильную базу таким специалистам. Отечественным компаниям необходимо проводить активную работу

по привлечению местных ИТ-специалистов со студенческой скамьи, включать их в реальные высокотехнологичные проекты.

У нас есть потенциал, чтобы занять экспортные ниши во многих областях мировой ИТ-индустрии, ведь уже сейчас в стране работает много представительств западных компаний, располагающих свои центры разработки в России. На многих зарубежных крупных ИТ-проектах работают именно российские специалисты — на рынке мобильных приложений, интернет-маркетинга, банковского ПО, поисковых систем, кибербезопасности, интернет-торговли. В условиях меняющейся макроэкономической ситуации у отечественных компаний и госсектора есть реальный шанс использовать этот накопленный потенциал в свою пользу.

— **Какие цели вы ставите для себя в 2015 году?**

— Мы планируем увеличить свой доход и количество наших сотрудников до 2,5 тыс. человек. Увеличился спрос на ИТ-услуги со стороны заказчиков, и это именно та ниша, на которой специализируется AT Consulting. И сокращение бюджетов на развитие ИТ со стороны заказчиков мы воспринимаем исключительно как простор для творчества и профессионального роста.

Основным драйвером роста ИТ-индустрии на ближайший год-два станет именно госсектор, в котором специалисты AT Consulting имеют большой опыт работы. Мы планируем и дальше развиваться в этом направлении. Думаю, что под наплывом федеральных и региональных задач можно ожидать и роста запросов на ИТ-услуги со стороны муниципальных представителей.

При этом наша ключевая цель заключается не только в получении прибыли и увеличении финансовых показателей, но и в оказании услуг максимального качества нашим заказчикам. **P**



AT Consulting

Представительство в СЗФО:

г. Санкт-Петербург,
ул. Воронежская, 5А,
БЦ «ПРИЗМА», оф. 504

Телефон: (812) 407-26-72

E-mail: clients@at-consulting.ru



БОЛЕЕ 22 ЛЕТ
НА РЫНКЕ ИНФОРМАЦИОННОЙ БЕЗОПАСНОСТИ



DALLAS LOCK

СЕРТИФИЦИРОВАННЫЕ СИСТЕМЫ ЗАЩИТЫ ИНФОРМАЦИИ DALLAS LOCK

- ЛИДИРУЮЩИЕ ТЕХНОЛОГИЧЕСКИЕ РЕШЕНИЯ;
- РАЗРАБОТКА НОВЫХ СРЕДСТВ ЗАЩИТЫ ИНФОРМАЦИИ;
- ОПТИМАЛЬНАЯ СОВОКУПНАЯ СТОИМОСТЬ ВЛАДЕНИЯ;
- СТРУКТУРИРОВАННАЯ ПАРТНЕРСКАЯ ПРОГРАММА;
- ОПЕРАТИВНОЕ И КАЧЕСТВЕННОЕ ТЕХНИЧЕСКОЕ СОПРОВОЖДЕНИЕ;
- ОХВАТ ВСЕХ РЕГИОНОВ РОССИИ.



КОМПЛЕКСНЫЕ СИСТЕМЫ ИНФОРМАЦИОННОЙ БЕЗОПАСНОСТИ

- АУДИТ, КОНСАЛТИНГ, АНАЛИЗ И УПРАВЛЕНИЕ РИСКАМИ;
- ПРИВЕДЕНИЕ В СООТВЕТСТВИЕ ТРЕБОВАНИЯМ ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВА;
- РАЗРАБОТКА ДОКУМЕНТАЦИИ, ПРОЕКТИРОВАНИЕ;
- ВНЕДРЕНИЕ ЛУЧШИХ РЕШЕНИЙ РОССИЙСКИХ И ЗАРУБЕЖНЫХ ВЕНДОРОВ;
- АТТЕСТАЦИЯ, СОПРОВОЖДЕНИЕ;
- ОБЕСПЕЧЕНИЕ НЕПРЕРЫВНОСТИ БИЗНЕСА.

СОВРЕМЕННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ ОТ БАНКА «СЕВЕРНЫЙ КРЕДИТ»

ТЕКСТ: СВЕТЛАНА ЗАРУБИНА, ФОТО: СЕРГЕЙ БОГДАНОВ

Банк «Северный Кредит» (ОАО) постоянно расширяет линейку новых услуг и запускает продукты с современными высокотехнологичными возможностями, востребованными массовым клиентом. К ним относятся интернет-банкинг «SevCred Online» и банковская карта с транспортным приложением.

Интернет-банкинг — актуальная технология, благодаря которой пользоваться банковскими услугами возможно без посещения офисов банка. Это позволяет сэкономить время и ускорить оформление и проведение платежей.

С помощью Системы интернет-банкинга «SevCred Online» от Банка «Северный Кредит» (ОАО) клиенты банка могут оплатить коммунальные услуги, задолженность по кредитам, сотовую связь, стационарный телефон, интернет и телевидение; совершить денежные переводы в пользу других физических и юридических лиц, а также произвести переводы между своими счетами, открытыми внутри Банка и в сторонних банках; получить информацию по своему кредиту в Банке и осуществить многие другие финансовые операции.

Для обеспечения безопасности пользователей интернет-банкинга «SevCred Online» используется подтверждение проводимых операций с помощью одноразовых sms-паролей.

В любой момент в системе можно получить банковскую выписку по своим счетам, подключенным к интернет-банкингу «SevCred Online», и проконтролировать движение денежных средств. Для подключения к интернет-банкингу «SevCred Online» достаточно одного визита в Банк для подачи заявления на подключение.

Еще один интересный продукт, который Банк «Северный Кредит» предлагает своим клиентам это банковские карты с транспортным приложением. Они не только дают возможность пользоваться обычными банковскими услугами (безналичная оплата в магазинах, снятие наличных средств в банкоматах и т. п.), но и оплачивать проезд в общественном транспорте электронным способом.

Используя банковскую карту с транспортным приложением, держатель может получить дополнительную услугу «Оплата поездок в счет будущих поступлений на карту (кредитный признак)». В данном случае у держателя карты будет возможность неограниченного количества совершаемых поездок в общественном транспорте города Вологды, в том числе и при отсутствии денежных средств на счете банковской карты с транспортным приложением. А если вы хотите осуществлять поездки только на строго установленную вами сумму, то можно использовать «Электронный кошелек» на банковской карте, который помогает учитывать общую стоимость осуществленных поездок по заранее внесенной денежной сумме.

Приятным дополнением ко всем достоинствам банковской карты с транспортным приложением Банка служит возможность бесплатной пересадки на общественный транспорт



другого маршрута, подключенного к системе «Электронная Вологда», если пересадка совершается в течение получаса с момента оплаты предыдущей поездки банковской картой с транспортным приложением. Транспортное приложение на карте — это современно и удобно.

Пополнить «Электронный кошелек», а также банковский счет карты с транспортным приложением можно в кассах Банка и терминалах самообслуживания, расположенных во всех подразделениях Банка, крупных торговых центрах Вологды.

Банк предлагает два вида карт с транспортным приложением:

— международная банковская карта MasterCard — для рядовых пользователей.

— международная банковская карта MasterCard «Забота» — для граждан, имеющих право на меры социальной поддержки (пенсионеры, инвалиды, другие категории льготников). У этой карты есть одно значительное преимущество: на остаток денежных средств на банковской карте «Забота» начисляется повышенный процент — до 5% годовых ежемесячно (в зависимости от выбранного владельцем карты тарифа), а владельцам карты, подключившим тарифный план «Супер», Банк предоставляет дополнительные бонусы. **P**

Держателям карт — дополнительные бонусы

До конца мая 2015 года Банк «Северный Кредит» (ОАО) проводит акцию. Клиентам, оформившим банковскую карту «Забота» с тарифным планом «СУПЕР», предоставляется бонус — банк возвращает 50 копеек с каждой поездки в общественном транспорте*. Возврат производится в месяце, следующем за месяцем совершения поездки.

Клиенты, оформившие банковскую карту «Забота» до 9 февраля, при совершении тридцати и более безналичных оплат проезда в течение месяца получают на банковский счет карты возврат в сумме, эквивалентной стоимости двух поездок.

Акция действует с 9 февраля по 31 мая 2015 года. Подробную информацию можно получить по телефонам: (8172) 76-40-13, 76-40-19 или на сайте sevcred.ru.

СЭД: НА ПУТИ К БЕЗБУМАЖНОМУ БУДУЩЕМУ

ТЕКСТ: АЛЕКСАНДР НЕСТЕРОВ, ФОТО: ИЗ АРХИВА ПРЕДПРИЯТИЯ

Потребителями технологий электронного документооборота являются различные по масштабу и специфике деятельности организации, причем традиционно ключевым потребителем СЭД в нашей стране является государственный сектор. О том, как идет внедрение безбумажных технологий в органах власти и как государство способствует развитию отечественного рынка СЭД, журналу «Бизнес и Власть» рассказал Владимир АНДРЕЕВ, президент компании «ДоксВижн» — одного из лидеров в этом сегменте ИТ-индустрии.



совещаний, процессы разработки планов и проектов, контроль их исполнения, процессы лицензирования, оформления разрешений и многое другое.

— **На базе вашей системы реализовано много проектов в госорганах и учреждениях? Какой проект был самым масштабным?**

— У нас много масштабных проектов. Это крупнейшие российские ведомства, такие как Министерство экономического развития, Министерство промышленности и торговли. Есть внедрения в крупных муниципальных органах, например, в администрации города Екатеринбурга. Самый крупный проект сегодня — это внедрение системы административного управления Сбербанка России.

— **В чем преимущества Docsvision для муниципалитетов? Почему выбирают вашу систему?**

— Наша система очень гибкая, она может использоваться в небольшом проекте на несколько рабочих мест и постепенно масштабироваться до очень большого проекта. Другим ее преимуществом является наличие готовых решений, таких как «Делопроизводство», «Архив», «Обращение граждан» и других: их можно сразу начать использовать как в госорганах, так и местных органах власти.

С другой стороны, платформа Docsvision позволяет автоматизировать самые разнообразные процессы и настраивать систему собственными силами с учетом потребности конкретной организации, без программирования. При этом соотношение цена/функциональность

— **Владимир, расскажите, какие задачи в первую очередь решает СЭД?**

— Системы электронного документооборота связаны в первую очередь с процессами исполнения различных внешних и внутренних директивных документов, а также с обработкой корреспонденции и иных потоков взаимодействия с гражданами.

Однако платформа СЭД позволяет автоматизировать и другие, самые разнообразные, внутренние процессы в органах власти и организациях. Например, автоматизировать поддержку работы коллегиальных органов управления и других видов



у нашей платформы будет очень выигрышным.

— **Работа с обращениями граждан жестко регламентируется соответствующим законом и ведется практически во всех госучреждениях. В вашей СЭД есть возможность автоматизации обработки обращений граждан? Есть ли сервисы и интерфейсы взаимодействия Docsvision и Единой системы межведомственного электронного взаимодействия?**

— Мы предлагаем стандартный модуль «Обращение граждан». Он сделан с учетом всех требований к обработке жалоб граждан в госорганах. Мы используем стандартные классификаторы и реализовали все необходимые процессы обработки жалоб.

При этом, как и любое другое приложение Docsvision, модуль «Обращение граждан» реализован на базе конструкторов платформы. Это позволяет вносить изменение в логику работы модуля в случае необходимости и учитывать дополнительные требования и нюансы регламентов и процессов в конкретной организации.

Интеграция со СМЭВ реализована в большом количестве проектов, в случае необходимости такая функциональность может быть реализована в проекте внедрения с учетом конкретных требований заказчика.

— **Вы входите в Экспертный совет при Минкомсвязи, который занимается совершенствованием электронного документооборота. Какие вопросы, на ваш взгляд, сейчас наиболее важны и требуют активных действий со стороны государства?**

— Основная задача государства на данном этапе — оснастить нашу отрасль необходимыми нормативными документами, законами, подзаконными актами, отраслевыми инструкциями и прочим. Сегодня переходу на безбумажный документооборот препятствуют существенные лакуны в нормативной базе. Какие требования надо соблюдать к способам хранения электронных документов? Каковы требования для передачи их в суды в качестве доказательств? Или в государственный архив для долгосрочного хранения? Уже многое сделано, но процесс

еще далек от завершения, да и вряд ли вообще это конечный процесс.

Другая важная проблема, которую может решить только государство — это собственная инфраструктура. Я имею в виду сам государственный архив электронных документов (которого до сих пор нет), систему

Мы все ожидаем завершения реализации «дорожной карты» по переводу органов власти на безбумажные технологии документооборота. Текущее состояние процесса внушает определенный оптимизм, которого мы были лишены в нулевые годы.

обмена электронными юридически значимыми документами между госорганами и пр. В этом направлении также ведется поступательная работа.

— **И экспертное сообщество, и представители органов власти уже давно говорят о необходимости перехода на безбумажные технологии как в сфере предоставления государственных услуг, так и в сфере взаимодействия между собой государственных учреждений. В 2002 году появилась федеральная программа «Электронная Россия», сменившаяся программой «Информационное общество». Насколько, на ваш взгляд, успешна реализация этих проектов?**

— К сожалению, первые попытки перехода на безбумажные технологии закончились фактически безрезультатно, и реальные сдвиги начали появляться только в последние несколько лет. Первый этап был связан с автоматизацией государственных услуг, реализацией комплекса технологий СМЭВ и портала госуслуг, а также ряда различных ведомственных программ. Мы все ощущаем существенный прогресс в этой области.

Параллельно запускался проект МЭДО, который позволил обеспечить защищенный транспорт электронных документов между федеральными органами исполнительной власти.

Следующим шагом стало формирование законодательной базы в области электронной подписи и переход к электронному документообороту между организациями. Сильно ускорила этот процесс новая инициатива со стороны государства,

которая обеспечила взаимное доверие удостоверяющих центров.

И, наконец, мы все ожидаем завершения реализации «дорожной карты» по переводу органов власти на безбумажные технологии документооборота. В рамках этой программы планируется решить

все основные проблемы, с которыми сегодня сталкиваются как госорганы, так и коммерческие организации при переходе на безбумажные технологии. Надо сказать, что текущее состояние процесса внушает определенный, хоть и сдержанный, оптимизм, которого мы были лишены в нулевые годы.

— **Что изменилось в связи с курсом государства на импортозамещение в сфере создания программного обеспечения? Насколько вы в целом оцениваете конкурентоспособность российского ПО?**

— К сожалению, реальных сдвигов пока не прослеживается. Очевидно, в ближайшее время будут внесены определенные изменения в требования к проведению конкурсов по закупке программного обеспечения для госорганов, которые обеспечат при прочих равных предпочтения отечественному ПО. Не так давно были анонсированы кое-какие инициативы по поддержке перевода отечественных программных продуктов отечественных производителей на более «независимые» от импорта инфраструктурные компоненты, однако тут пока нет полной ясности.

Что касается конкурентоспособности, то в отличие от других отраслей производства программного обеспечения и, тем более, «железа», в области СЭД российские системы доказали свою конкурентоспособность в сравнении с международными брендами. Причем как в области функциональности, так и в плане масштабируемости. **Р**

УМНЫЕ РЕШЕНИЯ

ТЕКСТ: АЛЕКСАНДР НЕСТЕРОВ, ФОТО: ИЗ АРХИВА ПРЕДПРИЯТИЯ

Нынешняя действительность побуждает любую бизнес-структуру, а особенно такую, которая связана с наличным денежным обращением, иметь качественно организованное и надежное программное обеспечение, которое позволит предоставлять качественные услуги конечному клиенту, обеспечивать собственную финансовую безопасность и успешно развиваться.



В этом убежден **Максим Застригин**, директор по развитию бизнеса московской компании «Индемит», которая предоставляет услуги по разработке, производству, продаже и сервисному обслуживанию программно-аппаратных решений для банковского бизнеса.

«В нынешней экономической ситуации качество бизнеса финансовых структур определяется возможностью оперативно его масштабировать, а это позволяет сделать грамотно организованная сеть банка, ядром которой, безусловно, являются

программно-аппаратные решения, позволяющие ее построить, — говорит Максим Застригин и поясняет: — Речь идет о создании систем аналитики и управления бизнес-процессами банка, антифродовых решений, процессинговых и мониторинговых системах для работы с терминальной сети и собственном оборудовании, обеспечивающего налично-денежное обращение в банке».

— **Насколько велик, по вашим оценкам, круг банков, которые нуждаются в таких решениях?**

— Несмотря на то, что банки давно занимаются автоматизацией своих бизнес-процессов, мир не стоит на месте: меняются технологии, конкурентная среда, бизнес-задачи и т. д. Создание и автоматизация бизнеса дает возможность мобильно реагировать на изменение конъюнктуры, грамотно анализировать рынок и его потенциал. Скажем, необдуманное открытие офисов и предствительств компаниями и последующее их закрытие ведет к значительным затратам, потере лояльности клиентов.

Сервисы и услуги, которые мы предлагаем, позволяют этого

избежать и выстраивать свою структуру более обдуманно, просчитывая все риски.

К тому же наши услуги востребованы банками, как имеющими офисную и банкоматную сеть, так и ей не обладающие.

Мы работаем как с небольшими региональными банками, которые могут быстро и оперативно получать ответы на свои запросы, так и с большими федеральными структурами, такими как Сбербанк, ВТБ24, Россельхозбанк и другие. В Вологодской области нашими услугами воспользовались и остались довольны банк Вологжанин, «Северный Кредит», региональный филиал Россельхозбанка.

— **Можете ли привести пример успешной реализации какого-либо совместного проекта?**

— В прошлом году банк «Северный кредит» одним из первых принял решение развивать офисную и банкоматную сеть в республике Крым. Задача стояла сложная, так как на тот момент полностью отсутствовала базовая техническая инфраструктура, были серьезные проблемы с логистикой и общей социально-экономической ситуацией в данном регионе.

Специалисты нашей компании совместно с коллегами из банка оперативно провели анализ рынка, осуществили выбор оборудования и мест установки, произвели подбор программного обеспечения, доставку и установку. Таким образом, в кратчайшие сроки мы обеспечили жителей полуострова возможностью обслуживать и получать наличные средства через свои пластиковые карты, что на тот момент являлось острой проблемой. Это яркий пример сплоченной работы нашей компании с банком. **P**

Наша справка

ООО «Индемит» основано в 2010 году. Имеет 32 региональных представительства по всей стране. В штате 43 человека — все сертифицированные инженеры.

Основные направления предоставляемых услуг:

— банковское оборудование: информационно-платежные терминалы; электронные очереди; электронные кассиры; банкоматы ComNet, NCR, Wincor, Diebold и Nautilus и расчетно-кассовая техника;

— аппаратно-программные решения для контроля и управления терминальными сетями: системы безопасности и контроля банкоматов; системы видеонаблюдения, системы удаленного мониторинга состояния и планирования;

— интеграция финансовых информационных систем, поставка комплексных решений для систем самообслуживания и бизнес-консалтинг: системы мониторинга; системы управления потоками наличности; директ-маркет и др.

ПРОДАЖИ через ИНТЕРНЕТ

сайт за один день под ключ!

ГИС 4гео

текущая ситуация
на интернет-рынке

ПРОДАЖИ
ЧЕРЕЗ
ИНТЕРНЕТ
РАСТУТ
НА 25-30%
В ГОД

76 МИЛЛИОНОВ
ПОЛЬЗОВАТЕЛЕЙ
СЕТИ
ИНТЕРНЕТ
В РОССИИ
В 2014 ГОДУ

22 МИЛЛИОНА
ПОСТОЯННЫХ
ПОКУПАТЕЛЕЙ
ЧЕРЕЗ
ИНТЕРНЕТ
УЖЕ СЕЙЧАС!

70%
ПОЛЬЗОВАТЕЛЕЙ
ПОКУПАЛИ
ЧЕРЕЗ ИНТЕРНЕТ
ХОТЯ БЫ
ОДИН РАЗ

МЫ ПРЕДЛАГАЕМ:

СОЗДАНИЕ

интернет-магазина или продающего сайта (landing page) за 1 день в системе ГИС4GEO.

ОРГАНИЗАЦИЯ

доставки товара до покупателя через нашу курьерскую службу **Привозилка.**

ПРОДВИЖЕНИЕ

в справочнике ГИС4geo (более 100000 пользователей), в поисковых системах Yandex, Google, Mail.

ПРИЕМ

входящих или исходящих вызовов абонентов через наш call-центр - Телефонная справочная служба **085.**

ВЫ ПОЛУЧАЕТЕ:

БЫСТРО!

Бизнес через ИНТЕРНЕТ под ключ за 1 день.

ДОСТУПНО!

От 6000 рублей в год!

БЕЗОПАСНО!

Защита от вирусов и взлома!

УДОБНО!

Вы сможете самостоятельно оперативно менять/добавлять цены, товары, фотографии и т.д.

КОНТРОЛИРУЕМО!

При наших сервисах вы сможете отслеживать весь Ваш бизнес в сети ИНТЕРНЕТ в любой момент времени.

gis35.ru
cherepovets.4geo.ru
vologda.4geo.ru

ВРЕМЯ БИЗНЕСА в ИНТЕРНЕТ пришло с
ГИС4geo!

gis35@mail.ru
т.(8202) 20-33-95
т.(8172) 50-91-91



НА ПОЛШАГА

ВПЕРЕДИ ОСТАЛЬНЫХ

ТЕКСТ: ИГОРЬ ВЕЛЬСКИЙ. ФОТО: РОМАН НОВИКОВ

Свое 30-летие празднует в этом году «Вологдаэнерго», входящее в ОАО «МРСК Северо-Запада». О результатах его деятельности, достижениях, проблемах и планах развития журналу «Бизнес и Власть» рассказал директор предприятия Андрей КИСЕЛЕВ.

— Андрей Николаевич, «Вологдаэнерго» 30 лет назад или 10 лет назад и сегодняшнее «Вологдаэнерго» серьезно отличаются друг от друга. Расскажите, пожалуйста, что произошло с компанией в течение этого времени?

— «Вологдаэнерго» как самостоятельное предприятие было создано в апреле 1985 года путем выделения из Ярославской энергосистемы. Это событие сыграло очень важную роль в деле развития энергетического комплекса Вологодчины, потому что у предприятия появилась конкретная задача — обеспечивать электроэнергией именно Вологодскую область, бесперебойно снабжать электричеством все ее объекты — промышленные, сельскохозяйственные, социальные, жилой фонд и другие.

На тот момент в состав «Вологдаэнерго» входили Череповецкая

ГРЭС и Вологодская ТЭЦ, которые производили энергию, Вологодские, Череповецкие и Великоустюгские электрические сети, которые доставляли ее потребителям. Но в середине 90-х число филиалов возросло на два дополнительных подразделения — были выделены Тотемские и Кирилловские электрические сети.

Тогда же, в девяностые, производственное объединение «Вологдаэнерго» было реорганизовано в акционерное общество. Это позволило компании привлечь частные инвестиции и успешно модернизировать и развивать областную энергосистему.

В 2000-х годах в России прошла энергетическая реформа, в ходе которой региональные энергосистемы, занимавшиеся до этого и производством, и распределением, и сбытом электроэнергии, были разделены на компании, специализирующиеся

только на одном виде деятельности. В 2005 году из состава «Вологдаэнерго» выделились акционерные общества «Вологодская сбытовая компания», «Вологодская ТЭЦ», «Череповецкая ГРЭС» и «Вологодские магистральные сети».

«ВСК», более известная как «Вологдаэнергосбыт», стала отвечать за покупку и продажу электроэнергии предприятиям, организациям и населению. «Череповецкая ГРЭС» и «Вологодская ТЭЦ», производившие энергию, в дальнейшем вошли в состав крупных межрегиональных генерирующих компаний «ОГК-6» и «ТГК-2». «Вологодские магистральные сети» вошли в состав контролируемой государством «Федеральной сетевой компании», которой принадлежит все стратегически важные для страны магистральные электросети со сверхвысоким и высоким уровнем напряжения.

— А задачей «Вологдаэнерго» стала транспортировка электричества по сетям области.

— Да. «Вологдаэнерго» с 2005 года занимается исключительно передачей и распределением электроэнергии.

В конце 2007 года на собрании акционеров ОАО «Вологдаэнерго» было принято решение войти в состав «Межрегиональной сетевой компании Северо-Запада», отвечающей за энергообеспечение семи регионов Северо-Западного федерального округа России — Архангельской, Вологодской, Мурманской, Новгородской, Псковской областей и республик Карелия и Коми. И с 1 апреля 2008 года «Вологдаэнерго» уже не отдельное юридическое лицо, а сетевой филиал ОАО «МРСК Северо-Запада».

Укрупнение сетей дает большие возможности. Например, по объединению усилий и оказанию взаимопомощи. Это проявляется в случаях возникновения непредвиденных ситуаций — аварий или оперативного устранения последствий стихии — мы всегда можем рассчитывать на помощь коллег из других филиалов. Также нахождение в составе «МРСК Северо-Запада» дает энергокомпаниям возможности для распространения опыта в технической сфере и апробирования инновационных решений, новых технологий. Использование ценной информации коллег из других регионов по наработанной практике применения современного оборудования или методов его эксплуатации позволяет нам правильно подбирать и эффективно внедрять новейшие продукты технического прогресса на своих энергообъектах.

Кроме того, вхождение в состав МРСК — единую федеральную структуру — позволяет нам грамотно и эффективно выстраивать взаимоотношения с органами власти всех уровней. Присоединение к единой энергосистеме привело к унификации технической политики, появлению возможностей аккумулировать средства для реализации инвестиционных программ с применением передовых технологий и инновационного оборудования. Все это позволяет нам идти в ногу со временем и поддерживать состояние электросетевого хозяйства «Вологдаэнерго» на высоком уровне.

— Какую территорию и какое количество потребителей обслуживает сегодня «Вологдаэнерго»?

Каковы ваши производственные мощности?

— «Вологдаэнерго» — это самый крупный по количеству потребителей филиал «МРСК Северо-Запада». Мы поставляем электроэнергию физическим и юридическим лицам на территории всей Вологодской области. Основные потребители — это крупные промышленные предприятия, такие как Северсталь, «Аммофос», «Череповецкий Азот», «Вологодский подшипниковый завод», «Череповецкий сталепрокатный завод».

Понятно, что чем больше потребителей, тем крупнее должна быть и хозяйственная база. Мы располагаем самым большим среди филиалов «МРСК Северо-Запада» количеством подстанций классом напряжения от 35 до 110 кВ. Их у «Вологдаэнерго» сегодня 217 — на 25% больше, чем тридцать лет назад. Трансформаторных подстанций у нас 9281 — на 15% больше, чем в 1985 году. Причем почти все новые подстанции были построены в течение последних 10—15 лет.

— Это хорошие показатели? О чем они говорят?

— Это говорит о том, что, «Вологдаэнерго» всегда развивается и идет в ногу с экономикой Вологодской области, обеспечивая потребности в электроснабжении. Мы создаем все условия для роста инфраструктуры городов: строительства новых микрорайонов, промышленных зон, индустриальных парков и социально значимых объектов.

Причем энергетика должна развиваться быстрее остальных секторов — чтобы не тормозить развитие экономики, чтобы существовали возможности обеспечить энергетические мощности предприятиям для их работы, чтобы к моменту завершения строительства, вводу в эксплуатацию нового здания или предприятия оно уже было обеспечено требуемыми энергомощностями. Поэтому мы всегда должны быть на полшага впереди.

— А можно ли поконкретнее? Какую пользу принесли энергетики Вологодской области?

— Например, восстановление бесхозных электросетей. В 90-е годы таких образовалось очень много — брошенное имущество колхозов, леспромхозов и других предприятий, которые по несколько раз переходили из рук в руки, разорялись и банкротились. Совместно с Правительством

Наша справка

«Вологдаэнерго» занимается эксплуатацией и обслуживанием распределительных сетей напряжением 110—0,4 кВ на всей территории Вологодской области. Имеет пять отделений (Великоустюгские, Вологодские, Кирилловские, Тотемские и Череповецкие электрические сети), каждое из которых несет ответственность за электроснабжение нескольких закрепленных за ним муниципальных районов. Общая протяженность электросетей на сегодняшний день — около 40 тыс. км. Это почти длина экватора Земли.

области мы разработали программу восстановления этих сетей. С конца 1990-х годов «Вологдаэнерго» реконструировало или построило заново почти 1600 км линий и несколько подстанций. Это была очень важная программа. Мы восстановили надежное электроснабжение, отремонтировали электрические сети, избавили глухие поселки от дорогих дизелей.

Кроме того, мы приняли участие в электроснабжении индустриального парка «Шексна», построили распределительные пункты 110 кВ и воздушные линии транспортировки электроэнергии от новой Красавинской газотурбинной ТЭЦ и нового блока Вологодской ТЭЦ.

В последние годы серьезное внимание уделяется реализации государственной программы льготного технического присоединения, которая рассчитана на малый и средний бизнес и предполагает доступные цены и рассрочку платежей за присоединение к сети. Мы ежегодно направляем на реализацию этой программы очень серьезные средства из инвестиционной программы.

Самая главная наша задача, конечно, — это обеспечить надежное, бесперебойное электроснабжение всех потребителей. С 2000-х годов во многих населенных пунктах области ведется масштабное строительство жилых домов, промышленных и торговых центров, особенно в Вологде и Череповце. В 2010 году реконструировали подстанцию «Центральная» в Вологде, которая питает 60% города. Сейчас ведем реконструкцию ПС «Западная» — для перспективного

развития двух новых микрорайонов — Куролит и Белозерский. В 2013 году заменили трансформаторы на подстанции «Восточная».

В Череповце же в 2008—2012 годах реконструировали две крупные подстанции «Заягроба» и «Искра», обеспечив город энерго-мощностями для дальнейшего строительства. Планируется строительство новой подстанции в Зашексинском районе города.

Не забываем и другие районы области — в последние годы реконструировали подстанции в Нюксе-нице, Тарноге, Рослятино.

— **Нынешний кризис и санкции как-то сказались на предприятии?**

— К сожалению, мы замечаем снижение потребления электроэнергии за первые два месяца 2015 года. Будем наблюдать дальше, первые месяцы года не совсем показательны. Снижение потребления электроэнергии ведет к снижению нашей выручки. Не будет выручки, не будет запланированных денег, на которые рассчитываем, придется сокращать программы: ремонтную, инвестиционную, а это надежность и развитие сетей.

— **А сокращать персонал планируете?**

— Сейчас у нас работает порядка 2800 сотрудников, примерно столько же работало и в 2005 году, на момент выделения сетевого предприятия. Это ценные работники, ответственные люди, профессионалы своего дела. Треть из них имеет высшее образование, есть сотрудники с научными степенями. Есть инженерные и рабочие профессии, требующие уникальных знаний и очень высокой профессиональной подготовки.

И мы каждый год уделяем большое внимание переподготовке и повышению квалификации своих работников. В нашем учебном центре «Энергетик» только в 2014 году прошли обучение полторы тысячи сотрудников, то есть половина персонала. И так каждый год. Ведь многое в нашей работе стремительно меняется, оборудование обновляется, повышаются требования потребителей к качеству электроэнергии, часто меняется законодательная база, регулирующая электроэнергетику, нужно соответствовать.

Конечно, постараемся сохранить коллектив, но все будет зависеть от глубины кризиса.

— **Какое время года для энергетиков самое напряженное и ответственное? Начинается сезон паводков, вы к нему готовы?**

— Мы ежегодно проводим мероприятия по подготовке к паводку, есть отработанные мероприятия, взаимодействуем с областью.

А вообще у нас в любой сезон нужно к чему-то готовиться. Сейчас к паводку, потом к грозовому сезону, летом — масштабные ремонтные работы по подготовке к зиме. Ну и, самый сложный и ответственный для нас период — это осенне-зимний. Природа, бывает, преподносит неприятные сюрпризы. Самая критическая ситуация — это когда погода меняется через ноль, от минуса к плюсу и, наоборот, с мокрым снегом или ледяным дождем. Могут быть налипания на провода и происходить их разрывы, падения деревьев из стенки леса на просеке, ведь основной объем воздушных линий проходит по лесам и болотам. Мы ежегодно расчищаем и расширяем тысячи гектар просек.

— **Еще одна постоянная головная боль энергетиков — это долги потребителей. Актуальна ли она сейчас, и как вы ее решаете?**

— Сетевое хозяйство у нас достаточно большое, и содержать его в порядке — дело затратное. К сожалению, дается нам это очень нелегко. Главная проблема — недобросовестные партнеры. Среди основных должников — «Вологодская сбытовая

— Планы грандиозные. Они прописаны в долгосрочной программе развития «Вологдаэнерго» на 2015—2019 годы. Мы планируем вложить в развитие электросетевого комплекса Вологодской области 5,581 млрд рублей. Значительная часть — 31,3% от этой суммы будет направлена на обеспечение технологического присоединения заявителей льготной категории. Также планируется реализация 44 отдельных инвестиционных проектов по всей области, в том числе семи особо крупных — стоимостью более 300 млн руб. Это реконструкции подстанций в Вологде, Устюжне, Вохтоге, Череповце. Готовим к реализации серьезный проект по замене линий в Вологде.

— **Андрей Николаевич, что бы вы хотели пожелать работникам «Вологдаэнерго» в канун юбилея?**

— Поздравляю весь коллектив со знаменательным событием — 30-летием предприятия. Хочу пожелать стабильной, надежной работы, уверенности в завтрашнем дне. «Вологдаэнерго» всегда заботилось и будет заботиться о своем трудовом коллективе. Мы стараемся платить достойную зарплату нашим работникам. У нас реализуется надежная система социальной защиты, куда входят добровольное медицинское страхование, негосударственное пенсионное обеспечение, помощь в организации отдыха и оздоров-

«Вологдаэнерго» идет в ногу с экономикой области. Мы создаем все условия для роста инфраструктуры городов: строительства новых микрорайонов, промышленных зон и социально значимых объектов.

компания», которая в 2005 году выделилась из «Вологдаэнерго», сейчас перед нами имеет почти миллиардные долги и платит только через суд.

Неплатежи — очень серьезная проблема в работе нашего предприятия, влияющая на его устойчивую работу и выполнение обязательств перед потребителями области. Решаем эту проблему совместно с Правительством области. По решению Губернатора создана специальная комиссия.

— **А каковы планы «Вологдаэнерго» на ближайшие годы?**

ления детям работников, забота о пенсионерах, работа с молодежью и другие формы социальной поддержки. Хочу сказать большое спасибо всем работникам, и в первую очередь нашим ветеранам — тем, кто стоял у истоков создания организации и электрификации области, кто создавал материальную базу предприятия. Желаю крепкого здоровья, долгих лет жизни, счастья, оптимизма и веры в то, что молодое поколение, пришедшее на смену, сохранит и приумножит их достижения и будет достойно почетного звания «энергетик». **Р**

ТОЧКА, ТОЧКА, ЗАПЯТАЯ

ТЕКСТ: АЛЕКСАНДР ИЛЬЧЕВ. ФОТО ИЗ АРХИВА ТАТЬЯНЫ КОМИССАРОВОЙ

Как отразится новая волна кризиса на деятельности отечественных предприятий? Что такое «точка развития»? Какие преимущества сулят санкции для малого бизнеса? На эти и другие вопросы в эксклюзивном интервью журналу «Бизнес и Власть» отвечает известный маркетолог Татьяна КОМИССАРОВА.



одежды: нынешняя зарубежная коллекция «весна — лето» сегодня стоит в два раза дороже, чем прежде. Если принять во внимание снижение покупательской способности, можно предположить, на чем люди уже экономят: парикмахерские, салоны красоты, развлечения. Отсюда можно сделать вывод, что часть сферы услуг, в том числе в сегменте общественного питания — кафе и рестораны, клубы — обречена на закрытие.

— **Сильно ли отразятся проблемы банковского сектора на отраслевых экономических показателях?**

— В этом вопросе следует учесть прямую зависимость банковского сектора от ставки рефинансирования.

Если проценты по этой ставке будут высокими, то к банковским кредитам интерес у бизнеса, равно как и у населения, будет невелик, поскольку немногие при нынешних условиях в состоянии платить по кредитам со ставкой 25—30%. А если не будет кредитов, то, соответственно, негде будет взять средства на развитие и модернизацию производства. Такой вот замкнутый круг получается.

— **С рисками разобрались. А какие возможности дает кризис малому и среднему бизнесу?**

— Единственный позитивный фактор, который дает сегодня возможность малому и среднему бизнесу развиваться — уход с рынка импортных товаров. Потому что цены на импортные товары в связи

с увеличением валютного курса неподъемны для российского потребителя. Особенно положительно это сказывается в сегменте продовольствия. Поэтому нашим аграриям стоит обратить внимание на открывшиеся рыночные возможности. Кроме того, следует учитывать и такой позитивный фактор в пользу наших производителей, как патриотические настроения среди населения относительно товаров российского производства...

Конечно, сама по себе рыночная ситуация сегодня не настолько благоприятна, единственный бизнес, который реально сегодня может быть востребован — это бизнес, который работает на бедных людей. Это очень дешевые товары и услуги.

Развитие территорий — это и есть поддержка малого бизнеса

— **Насколько мне известно, Татьяна Алексеевна, вы интересовались темой развития территорий, больших и малых. И если сравнивать отношение местного населения, скажем, за последнее десятилетие, изменилось ли что-нибудь на местах в осмыслении этого вопроса?**

— Разумеется. В частности, очень заметно, как за последнее время значительное количество глав муниципальных образований, региональных руководителей пришли к пониманию того, что развитие территории — это не только открытие новых торговых точек, но и новых производств, за счет которых можно развивать территорию и пополнять налогами муниципальные бюджеты.

Особо подчеркну, что на первый план в этом вопросе выходит рационально выбранная маркетинговая

Кризис: возможности и риски

— **Татьяна Алексеевна, в каких отраслях компании сталкиваются с наибольшими рисками в период экономического кризиса и общего спада покупательской активности?**

— Откровенно говоря, практически все отрасли столкнулись с наибольшими рисками, и здесь выделить какие-либо отрасли, с моей точки зрения, нельзя. А если говорить о конечных потребителях, то в отраслевых сегментах сильно страдает девелопмент и все, что связано со строительством, например, производство стройматериалов. Из-за высокого курса валюты серьезные проблемы возникли у ритейла. Речь в первую очередь идет продаже модной



В отраслевых сегментах сегодня сильно страдает девелопмент и все, что связано со строительством, например, производство стройматериалов.

Фото из архива «Бизнес и Власть»

стратегия развития территорий. То есть, если мы понимаем, что вологодские производители в состоянии продавать собственную продукцию на территории Вологодской области и быть востребованными за пределами региона — а это напрямую относится к стратегии маркетинга территорий, — то, по сути, это и будет поддержкой малого бизнеса.

Маркетинг — это удивительная область в бизнесе. Он всегда ищет потенциальную выгоду для тех людей или компаний, благодаря которым предприниматели имеют возможность рассчитывать на успех.

— **Мне кажется, что поддержка малого бизнеса, несмотря на величие замысла государственных мужей, зачастую носит фрагментарный характер. Отсутствует системный подход, а потому, что называется, весь пар уходит в гудок.**

— Нам известно немало примеров, когда вначале власть поддерживает малый бизнес, обнадеживая его, а потом, наоборот, создает, говоря мягко, трудные условия для его ведения. Получаются такие «качели». В этой связи я полагаю, что наиболее эффективная помощь бизнесу должна заключаться не столько в конкретном

материальном выражении, а в первую очередь в продуманной налоговой поддержке, об этом говорят и пишут представители ассоциации российских предпринимателей.

— **Видимо, вы правы, поскольку, еще не так давно малый бизнес в АПК изнывал от того, что не хватало ему кредитных ресурсов. А теперь аграрии не знают, как расплатиться с долгами.**

— Субсидии для малого бизнеса активно выделялись не в одном регионе, они действительно позволили многим предпринимателям открыть бизнес. Другое дело, что если у кого-то не было ранее опыта работы с кредитными ресурсами и они не до конца могли рассчитать свои возможности, то сегодня у них, конечно, будут долги.

А с учетом того, что банковские ставки увеличились, то получается, что мы имеем дело с закредитованным малым бизнесом. И если бизнес не сможет платить по процентам, то банки будут забирать залоги. И это очень трагично. Но банкам непрофильные активы также не нужны, поэтому они заинтересованы в возврате кредитных денег. Если говорить о мерах поддержки малого бизнеса

сейчас, то я бы обратила внимание на обсуждение с банками реструктуризации задолженности. и это дело каждого предпринимателя в отдельности. Бизнес должен иметь возможность рассчитаться с долгами.

— **Вас не смущает, что в последнее время некоторые экономические решения принимаются в ручном режиме?**

— В такие непростые для рыночной экономики временные отрезки как раз нормально, когда ключевые вопросы, связанные с социальной защищенностью, с безопасностью, решаются методом ручного управления. Принимается антикризисная программа, все ключевые решения по самым разным вопросам берет на себя один человек и его команда, а через некоторое время вновь все передается менеджменту. В частности, такие шаги предпринял в кризисном 2008 году Алексей Мордашов, став во главе управления своего бизнеса. К слову, аналогично поступили еще несколько руководителей металлургических компаний.

К тому же, не все что выглядит ручным управлением, является таковым. Вот, например, продавцы продовольственных товаров объявляют о заморозке цен. Они что, принимают такое решение по чьей-то указке? Нет. Они понимают, что в кризис продажи упадут, и делают все возможное, чтобы удержать покупателя.

От прогресса не уйти

— **В Вологодской области не так давно повсеместно ввели институт сити-менеджеров. Сельские жители волнуются, полагая, что над ними ставятся эксперименты.**

— Так уж на Руси повелось, что идеи, идущие сверху, не всегда воспринимаются позитивно. Что же касается поднятой вами темы, то, полагаю, проблема кроется в том, что организаторы реформы до конца не объяснили населению преимущество такого решения. Во всем мире сити-менеджера назначает местное самоуправление, то есть инициатива идет снизу. Ему передается часть полномочий для того, чтобы он мог эффективно управлять бюджетом территорий. А в нашей стране это выглядит по-другому — инициатива спускается сверху, непонятно, каким ресурсом будет распоряжаться такой сити-менеджер...

— А еще народ волнуется, что параллельно с сити-менеджерами в районах происходит укрупнение территорий.

— Как правило, изменения по укрупнению или уменьшению территории приводят к недовольству населения в том случае, если они экономически и социально не обоснованы, что, к сожалению, нередко встречается. По идее, должна быть программа, которая позволяет жителям поселения понять, почему их объединяют с кем-то.

Не лишним будет добавить, что любые планы имеют право на существование при наличии стратегии развития региона. Например, Корпорация развития Вологодской области могла бы доводить до сведения населения, какие планы разрабатываются. Когда это делается согласованно на всей территории региона, а не когда каждый глава района или поселения делает свою программу.

— Как известно, население в глубинке отличается консерватизмом, а потому муниципальные образования там не подвержены скорому развитию. К чему им инновации? Зато там не бывает ни социальных, ни экономических кризисов — ничего не меняется: как жили плохо, так и будут жить.

— Натуральное хозяйство действительно является защитой от кризиса. Но от прогресса даже в сельской местности не уйти. Да и большинство местных жителей, думаю, хотят перемен. А потому нуждаются в развитии. Чтобы то или иное муниципальное образование развивалось, необходимо наметить «точки роста».

— По идее, эти «точки роста» должны базироваться на активности местного населения.

Как вы думаете, почему территория, где существуют предпосылки для «точек роста», не развивается?

— Многие наши соотечественники в силу экономического уклада, социальных условий не хотят никаких изменений. Процент людей, не желающих особых перемен, согласно исследованиям, составляет около 50%. Это потребительский тип, традиционалисты.

Нельзя мыслить категориями прошлого века, типа: «я умею стричь, поэтому открою-ка я парикмахерскую». Любой новый бизнес должен возникать в контексте общей ситуации на рынке.

В течение многих десятилетий наших людей отучали от коммерции. А в течение последних двадцати лет мы жили в жестком капитализме, когда не успела сформироваться компетенция социального интереса бизнеса к обществу. Да и государство достаточно долго относилось к бизнесу не очень вежливо.

— Согласен с вами. Но как быть с тем, что в Вологодской области сегодня жители лесных поселков фактически остались без работы — леса им не дают. Между тем, областные власти выделяют без проведения конкурса лес крупным заготовителям, готовым вложить в проект от 300 млн рублей. А потому социальное напряжение в районах весьма высокое. Если угодно, то это тема номер один в лесных поселках.

— Как водится, самое удобное для людей — ругать власть, дескать, она только палки в колеса вставляет и не дает людям работать. Иной взгляд у специалиста, который оценивает порог рентабельности

лесозаготовительного бизнеса на той или иной территории. Скорее всего, эти самые триста миллионов таковым порогом и являются, в противном случае проект будет нерентабельным. Настораживает то, что некоторые жители лесных поселков, привыкнув рубить лес, не желают ни о чем другом думать.

Современная логика сейчас другая — нельзя мыслить категориями прошлого века, типа:

«я умею стричь, поэтому открою-ка я парикмахерскую». Любой новый бизнес должен возникать в контексте общей ситуации на рынке, будь то федеральный масштаб или международный. Позволю дать совет: соберитесь вместе и задайте сами себе вопрос: что вы можете еще сделать, кроме рубки деревьев, чтобы прокормить свои семьи? Какой конкурентоспособный продукт вы можете производить? Необходимо также посмотреть опыт других территорий, в том числе и зарубежных, как там искали и находили выход из кризиса.

— И последний вопрос. Вы много ездите по городам и весям с тренингами, пропагандируя набор инструментов для развития бизнеса. Как люди реагируют на ваши рекомендации?

— Нередко встречаются люди, которые не понимают или не воспринимают ценность новой информации. Иной раз складывается ощущение, что я, делаясь знаниями и опытом, опережаю время. А все, быть может, потому, что слушатели хотят получить однозначные ответы на волнующие их конкретные вопросы.

Например, я хочу донести, что бизнес становится эффективным только в том случае, если благодаря набору инструментов ускоряет развитие своего проекта. Но очень многие не хотят слышать об этом, потому что новые знания могут в корне изменить систему сложившихся в их головах приемах ведения бизнеса. Они стремятся повторять свой успешный опыт снова и снова, несмотря на то, что рыночная ситуация сегодня другая. **BB**

Наша справка

Татьяна Комиссарова — декан Высшей школы маркетинга и развития бизнеса НИУ Высшая школа экономики, кандидат наук, профессор. Имеет степень MBA. Входит в число 300 лучших маркетологов РФ (по версии Российской ассоциации маркетинга).

Экспертные области: выделение новой потребительской ценности для рынка, разработка бизнес-модели и бизнес-стратегии компании, создание и вывод новых продуктов, повышение стоимости компании за счет маркетинговых активов, моделирование поведения потребителей, управление брендом на рынке, разработка программ продвижения иностранных брендов на российский рынок, маркетинг инноваций, стартап-проекты.

МЫСЛИТЬ НА ПЕРСПЕКТИВУ

ТЕКСТ: СВЕТЛАНА МАРУЩЕНКО. ФОТО ИЗ АРХИВА НИКОЛАЯ ВИНОГРАДОВА

За плечами главы Череповецкого муниципального района Николая ВИНОГРАДОВА годы и годы работы. Почти 20 лет был руководителем сельхозпредприятий области, выводил их в лидеры, всегда надеялся лишь на себя и тех людей, которые рядом.

Грамотный хозяйственник, сегодня не менее грамотный чиновник. Как будет развиваться крупнейший район региона, на что делаются ставки и каков должен быть ожидаемый результат — в интервью журналу «Бизнес и Власть».



качественные услуги социального комплекса: школьное образование, медицина, культура, спорт. Чтобы поддерживать состояние этой сферы на должном уровне, требуется наполнение бюджета денежными ресурсами, то есть налоговыми поступлениями. Для этого нужно развитие отдельных предприятий и экономики района в целом. В концепции можно увидеть, какие направления традиционно развиваются на территории района, а какие имеют перспективу в будущем.

Понятно, что Череповецкий район — это в первую очередь сельское хозяйство и лесоперерабатывающая промышленность — им в стратегии развития уделяется одно из ключевых мест. Кроме того, мы предполагаем возможность появления небольших предприятий, которые будут ориентированы на потребности крупных череповецких производств.

— Николай Владимирович, хотелось бы начать разговор с программного документа «Стратегии развития Череповецкого района до 2025 года», который вот-вот должен быть принят. Что он из себя представляет?

— Да вот он, этот документ у меня на столе, — глава района показывает внушительную папку. — Здесь концепция развития нашего района на долгие годы. Главная ее цель — создать для людей комфортные условия. Прежде всего, это

— Говорят, Череповецкий район переживает настоящий бум жилищного строительства. Так ли это на самом деле?

— В последние годы мы активно предоставляем земельные участки под индивидуальное жилищное строительство. И сегодня наш район занимает второе место в области по вводу такого жилья.

В основном дома строятся недалеко от Череповца. Это обусловлено тем, что люди хотят жить в экологически чистых и живописных местах

и в то же время комфортно добираться на работу в город.

Отмечу, что некоторое время назад мы предоставляли небольшие участки частным лицам, которые стоили там жилье только для себя. Но это было не совсем удобно, прежде всего, для самих граждан, так как возникали вопросы с подведением инженерных сетей. Сейчас для нас в приоритете предоставление земель под комплексную застройку, которая исключает такие проблемы, с водо-, газо- и энергоснабжением, а также водоотведение. Опыт у нас есть — например, в прошлом году стартовал проект близ деревни Починок. Сейчас там активно строятся дома, подведен водопровод, решен вопрос с газопроводом и электрическими сетями. Кроме того, проект предполагает не только жилищную застройку, но и строительство детского сада, продуктового магазина, зон отдыха и других социально важных объектов.

— На территории района планируется создание свободной экономической зоны. На какой стадии сейчас находится процесс?

— Инициативу инвестора поддержало правительство Вологодской области. Мы также посчитали, что данный проект будет целесообразен, поэтому выступили с поддержкой идеи создания СЭЗ. Планируется, что на ее территории будут функционировать предприятия глубокой переработки древесины. Эту нишу займут как новые производства, так и те, что уже реализовали себя в этой сфере.

Если говорить о стадии проработки проекта, то сейчас решаются

вопросы, которые находятся в ведении администрации района. Идет постоянный контроль со стороны экспертов и общественности, которые оценивают экономическую выгоду от проекта, рассматривают вопросы экологической безопасности. Также проходят переговоры, в том числе и с профильными федеральными министерствами, которые необходимы для определения преференций предприятиям — участникам СЭЗ. Столь масштабный проект без помощи государства реализовать невозможно.

Создание такой экономической зоны предполагает развитие инфраструктуры района, но самое главное — порядка 6 тыс. новых рабочих мест с учетом всех сопутствующих предприятий и сферы услуг. Несложно просчитать, какие налоговые отчисления пойдут в бюджеты различных уровней. Еще один плюс — качественная глубокая переработка древесины в нашей Вологодской области, создание еще одного якорного производства.

— **Если возвращаться к стратегии, там отмечена высокая инвестиционная привлекательность района. На чем основан данный тезис?**

— Это совокупность многих параметров. Так, район имеет удобное транспортное расположение. У нас есть даже международный аэропорт. Кроме того, мы близки к городу с крупнейшими промышленными предприятиями.

Не менее важно и то, что администрация Череповецкого района во многих вопросах идет навстречу инвесторам. У нас достаточно профессионалов, которые во время могут оценить риски, дать дельный совет, рекомендации. Однако такая помощь оказывается только тем предпринимателям, которые действительно готовы вложиться — и тут я говорю не только о деньгах — в новые проекты. К сожалению, у нас был не очень удачный опыт, когда инвесторы не выполняли условий договора, и своих обязательств.

— **И сельское хозяйство подвержено влиянию таких горе-инвесторов?**

— Каждая сфера бизнеса подвержена такой опасности. Что касается сельского хозяйства, то всем известны трагедии наших птицеводческих фабрик. В Череповецком

районе больше всего пострадала птицефабрика в Климовском, которая перестала работать из-за некомпетентной и нечестной работы инвесторов из агрохолдинга «ОГО». Определенные трудности испытывает сейчас и птицефабрика в Малечкино. В настоящее время в это предприятие инвестирует средства Управление ФСИН, и мы надеемся, что это сотрудничество будет плодотворным.

— **Может ли врать как-то повлиять на ситуацию, в частности администрация района?**

— Мы можем мониторить ситуацию, вовремя подключать профильные департаменты, проводить совместные совещания с контролирующими и правоохранительными органами, энергоснабжающими организациями, банками. Основная наша задача — без проволочек решать вопросы, зависящие от нас, помогать в организации бизнеса. Команда про-

Команда профессиональных специалистов нашей администрации сводит к минимуму бюрократические условия в решении проблем, с которыми сталкивается бизнес.

фессиональных специалистов нашей администрации сводит к минимуму бюрократические условия в решении проблем, с которыми сталкивается бизнес.

Хочется сказать и о другом: каждый должен помнить, что успешное ведение любого бизнеса полностью зависит от компетентности менеджеров и руководителей. Есть множество примеров, когда при равных условиях какие-то предприятия терпели крах, а другие добились успеха.

Сейчас в Вологодской области есть целый ряд хозяйств, которые показывают хорошие темпы роста и развития. В Череповецком районе в число передовиков входят колхоз «Мяксинский», ООО «Ботово», фермерские хозяйства Демичева и Сизяевой. База для развития есть у каждого. Тем более в последние годы из областного бюджета все больше средств выделяется на помощь сельхозтоваропроизводителям.

— **Поговорим о въездном туризме. Как планируется использовать потенциал района?**

— Туристическая сфера сейчас активно развивается. В поселке Ботово у нас есть такой объект,

как «В гости к Русской сказке». Многим уже полюбили это место, люди приезжают туда семьями, с друзьями. Со своей стороны мы всю информацию о нем включаем в туристические программы, стараемся привлечь отдыхающих через турфирмы. Еще один интересный проект — база отдыха в деревне Степаново. Это рекреационная зона в сосновом бору. Для рыбаков, любителей отдыха на свежем воздухе — это идеальное место.

Есть направление и активного туризма, как, например, «Федерация парусного спорта Вологодской области» в Мяксе, где развиваются водные виды спорта. Еще один центр отдыха для любителей экстрима — «Адреналин», а для отдыха зимой — «Карпово».

Конечно, требуются инвестиции, нужно создавать определенную инфраструктуру. Быстро этого не сделать, но уже сейчас появляются все новые и новые люди, которые готовы

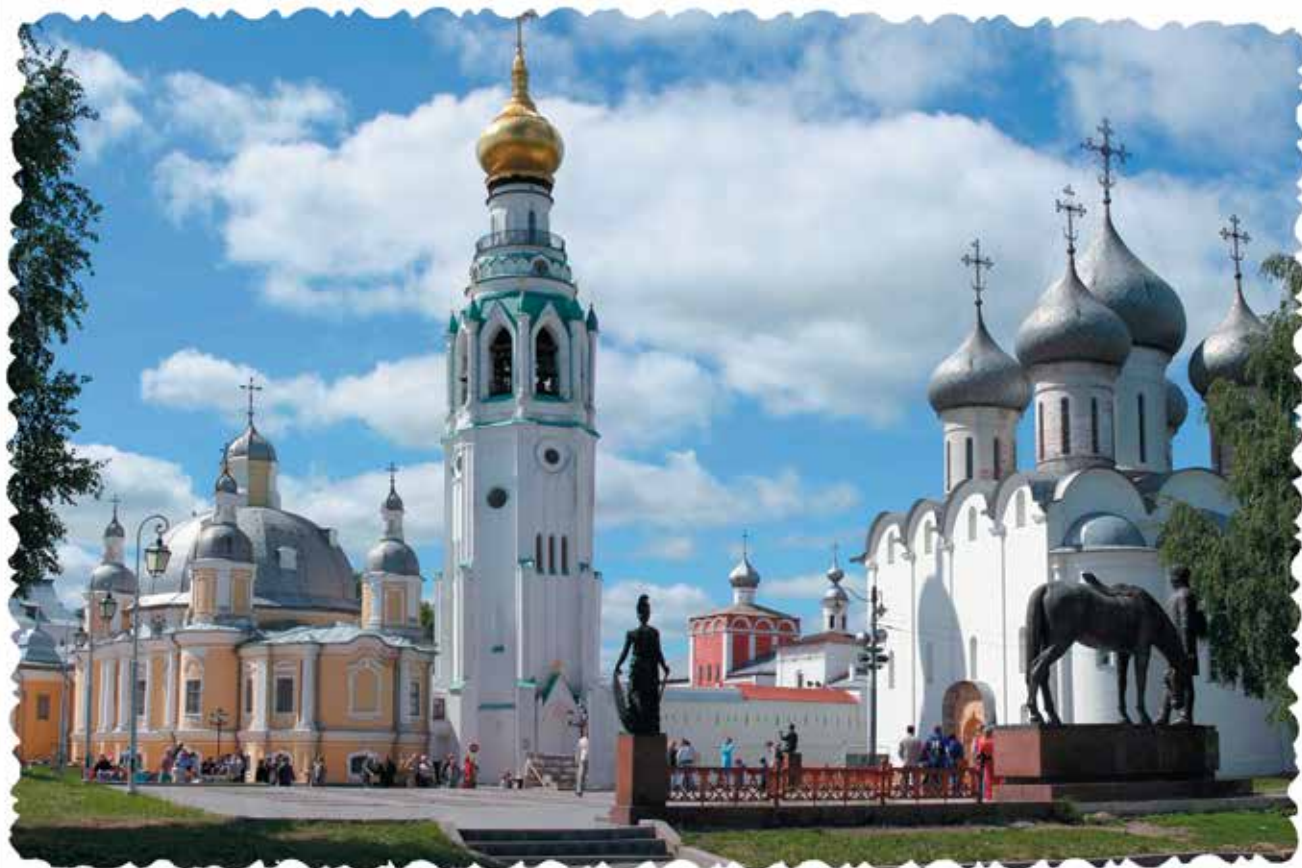
стать частью большого проекта развития туризма в Череповецком районе.

— **Недавно завершился ежегодный проект «Команда Губернатора: Ваша оценка». По его итогам вы вошли в топ-10 лучших руководителей районов. Как вы думаете, с какими задачами вы справляетесь лучше коллег?**

— Я получил 2,85 балла.

По моему мнению, это достаточно высокая оценка. Учитывая ситуацию, в которой находятся все районы, она могла быть гораздо ниже. Давайте будем честны: дороги у нас не очень хорошие, социальная сфера требует капитальных вложений. И будь я на месте простого гражданина, то поставил бы и меньший балл. Ведь люди оценивают местную власть по своим впечатлениям от окружающей действительности. Нашел дыру в асфальте — вот тебе и оценка работы органов власти...

Конечно, хочется быть в лидерах, но тут все должно быть объективно. Каждый район особенный, случайных людей среди глав нет. Все достаточно профессионально, у каждого есть чему поучиться. **BB**



ГОРОД ДЛЯ ГОСТЕЙ

ГОСТИНИЧНЫЙ РЫНОК ВОЛОГДЫ: ТЕНДЕНЦИИ И ПЕРСПЕКТИВЫ

ТЕКСТ: ПОЛИНА МАКСИМОВА

В течение последних лет в России наблюдается стремительное развитие гостиничного бизнеса. При этом он привлекает внимание не только крупных корпораций или муниципальных образований, но и мелких компаний и частных предпринимателей. Как часть туристического рынка гостиничный бизнес несет в себе большой потенциал развития и для нашего города, и для и региона.

В первую очередь это связано с тем, что благодаря развитию туризма областную столицу посещает все больше гостей. Согласно статистическим данным, количество желающих посмотреть на достопримечательности «культурной столицы русского Севера» и численность тех, кто приезжает в Вологду с деловым

визитом, за последние годы выросли в два раза. При этом порядка 43% гостей города относятся к категории деловых путешественников, 53% приезжают к нам с культурно-познавательными целями, чуть более двух процентов — ради санаторно-курортного лечения. Примерно в 1,5 раза увеличился и поток иностранных

туристов — ежегодно Вологду посещают около пяти с половиной тысяч зарубежных гостей.

Гостиничный бум

Неудивительно, что за последние три года гостиничная отрасль в Вологде пережила настоящий подъем, динамично развивающийся

туризм послужил хорошим стимулом для строительства новых гостиничных объектов.

Только в 2014 году, по данным отдела содействия развитию предпринимательства и туризма Департамента экономического развития Администрации Вологды, в городе открылись девять новых гостиниц. Естественно, это не предел: в ближайшее время в столице области планируется запустить еще несколько объектов. Среди них отели на набережной VI Армии, Предтеченской улице, мини-отель на улице Кирова, многофункциональный гостиничный комплекс с бассейном на улице Конева и ряд других.

На сегодняшний день, по данным городских властей, гостиничный фонд включает в себя 40 коллективных мест размещения общей численностью 1197 номеров и 2510 койкомест. Довольно высоко оценивается и гостиничная наполняемость: действующий на данный момент показатель в 50—55% перекрывает уровень, при котором объект становится рентабельным, к тому же у этого сегмента рынка есть свой потенциал роста. По результатам исследования, проведенного всероссийским порталом Travel.ru, средняя продолжительность пребывания туристов в гостиницах областной столицы составляет двое с половиной суток. При этом на проживание в отелях они тратят около трех тысяч рублей в сутки, руководствуясь не только ценой, но и качеством предоставляемых гостиничных услуг.

Среди существующих на вологодском рынке предложений сегодня

Управляющий бутик-отеля «Библиотека» Дмитрий БУШЛАКОВ:

— Внутренний туризм сегодня перспективен благодаря двум факторам. Во-первых, рост курса иностранных валют, неблагоприятные настроения в странах Европы, действующие санкции и экономическая дестабилизация приводят к снижению спроса на заграничные поездки. Во-вторых, в связи с непростой экономической ситуацией население стремится к экономии и сокращению расходов на отдых и заграничные путешествия. В связи с этим мы наблюдаем поворот в сторону собственных культурных ценностей и пробуждение интереса к российской истории.

Вологда и область — край с богатой историей и культурным наследием, со множеством уникальных природных достопримечательностей. Рост уровня гостиничного сервиса делает наш город еще более привлекательным и востребованным. Будущее гостиничного бизнеса в Вологде мы видим в развитии мини-отелей. Они более гибкие, хорошо адаптируются к изменяющейся ситуации на рынке, учитывают индивидуальные потребности туристов. Конкуренция в этой нише, на мой взгляд, в данный момент не высока, и сейчас идет постепенное ее заполнение.



Фото: Алексей Тихомиров.

можно выделить два основных типа гостиниц: крупные, предназначенные для массового размещения туристических групп («Спаская», «Атриум», «Спутник», «Вологда», «Николаевский») и мини-гостиницы, рассчитанные на индивидуальный и семейный отдых («История», «Палисад», «Англитер», «Аура», «Библиотека»). К последним можно отнести не так давно появившиеся отели квартирного типа («Апарт-отель», «Фаворит», «Отель 35») и хостелы («2x2», Like, «БМ хостел», «Хостел на Путейской»). Гости мини- и кварт-отелей в основном становятся самостоятельно путешествующие

туристы, семьи с детьми и семейные пары среднего и старшего возраста. Хостелы в большей степени ориентированы на молодежную аудиторию, предпочитающую бюджетный вариант размещения.

Проблемы и предложения

Деление на такие сегменты формирует и особый тип конкуренции в гостиничной сфере — по большому счету она носит внутренний характер и не выходит за рамки того или иного сегмента. «Большой конкуренции в городе пока нет, — отмечает начальник городского отдела содействия развитию предпринимательства и туризма **Ирина Петрова**, — так как каждая представленная категория занимает свою нишу. Крупные гостиницы в основном охватывают туристов, приезжающих на деловые мероприятия либо фестивали, кварт-отели и мини-гостиницы — предназначены для семейного отдыха, хостелы — для молодежи и студентов, которые больше требовательны к получаемым эмоциям и впечатлениям, чем к комфорту. Впрочем, исходя из динамики роста гостиничного бизнеса, видно, что на сегодня в городе наиболее востребованы как раз последние — мини-гостиницы и хостелы. Возможно, это связано еще и с тем, что количество организованных туристов в последнее время меньше, чем индивидуальных, которые планируют свой отпуск сами. Тем не менее, с точки зрения

Туриндустрия: цифры и факты

По данным Ростуризма в 2014 году число россиян, отдыхающих внутри страны, увеличилось на 25—30%. Средние затраты одного россиянина на отпуск составили 29,7 тыс. руб.

В 2015 г. прогнозируется такая же тенденция — дальнейшее увеличение внутреннего туризма на 30%.

Что касается Вологодской области, то по данным на конец 2014 года число участников путешествий по региону составило 2,27 млн человек, рост турпотока по сравнению с 2013 годом составил 8%.

В консолидированный бюджет области от организаций сферы туризма и сопутствующих отраслей поступило около 250 млн рублей (в 2013 году чуть меньше — 227 млн руб.).

Впрочем, нельзя не отметить и негативное влияние санкций: число иностранцев, зарегистрировавшихся в гостиницах, базах отдыха и хостелах, сократилось по сравнению с 2013 годом более чем на 12%.

Развитие индустрии гостеприимства заметно не только в Вологде. В 2014 году за счет инвесторов и грантов введено 56 объектов туристской инфраструктуры в 19 районах области, в том числе: 31 объект показа, 12 гостиниц, 11 гостевых домов, 2 базы отдыха.

туроператоров, нам очень не хватает гостиниц эконом-класса вместимостью до 200 человек, с тем, чтобы можно было размещать тургруппы (чаще всего — детские) в одной гостинице по невысокой цене».

Специалисты Центра туристской информации «Visit Vologda» добавляют, что, несмотря на достаточное разнообразие гостиничных услуг, подвижный ценовой диапазон и относительное разнообразие вариантов размещения в городе (гостиницы есть практически в каждом микрорайоне, а не только в историческом центре), в праздничное и фестивальное время, а также в новогодние каникулы загрузка вологодских гостиниц составляет 80—85%, и найти место без предварительно сделанной брони крайне сложно.

К этой проблеме добавляется несоответствие заявленной цены качеству гостиничного сервиса. «Нашим гостиницам, особенно массового заселения, при их более высокой, чем в других городах Северо-Западного федерального округа, стоимости не хватает стандартов европейского управления — начиная от встречи гостей и заканчивая

обслуживанием и качеством номеров, — говорит директор Центра **Дарья Серебрякова**. — К примеру, мы очень хотим развивать деловой туризм и проводить в Вологде различные мероприятия, однако современных конференц-залов с полным оснащением при наших гостиницах практически нет».

По словам эксперта, в Вологде остро назрела необходимость в открытии хотя бы одной сетевой гостиницы — ее присутствие на вологодском рынке подняло бы престиж города в масштабах страны и облегчило бы проблему выбора туристам, предпочитающим высокий уровень обслуживания. Потому что выбирая сетевую гостиницу (достаточно вспомнить в качестве примера такие «люксовые» бренды, как Hilton, Marriott, Radisson и т. д.), гость заранее знает, какой уровень комфорта и спектр услуг получит за свои деньги, а следовательно — не рискует оказаться не там, где ему хотелось бы.

И дело не только в отсутствии в Вологде «пятизвездочных» отелей. Парадоксально, но факт: в городе, где год от года становится все больше

неплохих отелей, до сих пор нет ни одной гостиницы с присвоенным классом звездности.

Свежие веяния

Таким образом, по мере насыщения рынка предложением, основной составляющей успеха в гостиничном бизнесе становится высокий уровень обслуживания. Уже сегодня заметно, что отели, предоставляющие своим клиентам новые по качеству и содержанию услуги, приобретают особую популярность. И гости города, и эксперты, изучающие туристический рынок, склоняются к мнению, что наиболее интересны в этом отношении такие гостиницы, как находящийся в историческом центре города «Палисад», уютный хостел «2x2», стилизованная под старину «История», придерживающийся строгих классических традиций «Англитер». Привлекает туристов и недавно открывшийся бутик-отель «Библиотека», владельцы которого пытаются представить заведение нового для Вологды формата — отель люксового сегмента с дизайнерскими номерами, баннным клубом, гастробаром и книжным магазином под одной крышей. Не исключено, что будущее гостиничного бизнеса Вологды за отелями как раз такого типа.

И хотя гостиничный рынок Вологды нельзя назвать чрезвычайно развитым, возможность обеспечить комфортное пребывание гостей в областной столице имеется. Появление новых отелей, развитие регионального туристского кластера (на сегодняшний день в него входит 30 субъектов малого бизнеса — туристические компании, предприятия общепита, гостиницы и др.) позволяет с оптимизмом смотреть на будущее этой сферы услуг.

Даже при нынешней тяжелой экономической ситуации, отмечают в Департаменте экономического развития города, все коллективные средства размещения в Вологде работают с прибылью. Хотя сегодня наблюдается некоторый спад делового туризма, в то же время отмечается рост числа гостей, которые приезжают в город на различные событийные мероприятия. Ярким тому подтверждением стал резкий рост турпотока на мероприятия в рамках недавно завершившихся ежегодных проектов «Вологда — новогодняя столица русского Севера» и «Масленица». 66

Звездная система классификации гостиниц

Одна звезда (категория D) — дешевая гостиница с минимумом услуг (ежедневная уборка номеров не всегда в них входит). Все номера одного типа.

Две звезды (категория C) — малобюджетная гостиница, также с минимумом услуг, но с обязательной ежедневной уборкой номеров. Один-два типа номеров.

Три звезды (категория B) — гостиница среднего класса со стандартным набором услуг: ежедневная уборка номеров, санузел, телевизор, мини-бар или холодильник в каждом номере; на территории гостиницы имеются прачечная, бассейн, тренажерный зал, бизнес-центр, место для предоставляемого гостиницей завтрака. Наличие различных типов номеров, а также своей электрической подстанции на случай внепланового отключения света в городе.

Четыре звезды (категория A) — гостиница высокого класса, предоставляющая все вышеуказанные услуги, а также специальные (вроде спа, массажей, нескольких баров и ресторанов, конференц-залов).

Пять звезд (категория De Luxe) — гостиница класса «люкс». Отличаются обширным набором услуг, особенно эксклюзивных (наличие частного гольф-клуба, вертолетной площадки, многокомнатных апартаментов с прислугой). Гостю уделяется персональное внимание, способствующее учету всех его пожеланий. Как правило, в эту категорию стремятся попасть все известные мировые отельные бренды и курортные отели. Несмотря на различие систем под «пятизвездочным отелем» всегда понимается гостиница наивысшего сервиса.



КОНЦЕПТ БУТИК-ОТЕЛЯ

ТЕКСТ: ПОЛИНА МАКСИМОВА, ФОТО: ИЗ АРХИВА ПРЕДПРИЯТИЯ

В последнее время на рынке гостиничных услуг складывается особая тенденция: современных постояльцев отелей больше не устраивают однотипные гостиницы с похожими друг на друга номерами и приблизительно одинаковым сервисом — им хочется отдыхать в местах с неповторимой оригинальной атмосферой и эксклюзивным набором предложений.

Все это заставляет отельеров пересматривать существующие стандарты и искать новые пути привлечения посетителей. Не стала исключением и гостиничная сфера Вологды, где не так давно на пересечении улиц, названных в честь двух русских писателей — Чернышевского и Гоголя — открылась «Библиотека». Это заведение совершенно нового формата.

Особенности концепции

«Мы создавали бутик-отель «Библиотека», ориентируясь на европейские стандарты качества обслуживания, новый подход в оформлении и целостную оригинальную концепцию», — рассказывает управляющий отеля **Дмитрий Бушлаков**.

Само понятие «бутик-отель» пришло к нам из Америки конца XX века. Бутиковые отели в основном небольшие и позиционируются как особенно стильные, роскошные и эксклюзивные. Их отличают творческие идеи и интересные нестандартные решения, реализованные в дизайне помещений, выполненном по индивидуальному заказу в рамках определенной тематики, а также стиль обслуживания.

Бутик-отель «Библиотека» полностью соответствует этому формату. В основе его концепции лежат четыре составляющие культурного отдыха: дизайнерский отель на десять номеров, гастробар, банный клуб и книжная лавка.

«Номера нашего отеля — это не просто комнаты, а книги,

в которых можно пожить, — говорит Бушлаков. — В основе каждого номера — сюжетные линии литературных произведений: мистическая атмосфера «Мастера и Маргариты», сказочная арифметика «Алисы в стране чудес», теплые летние будни «Вина из одуванчиков». Здесь продумано все, начиная от рисунка на обоях и заканчивая самыми последними мелочами вроде очаровательного букетика на столе или необычного дизайна настенных часов.

Небанальный уют

Среди гостей «Библиотеки» есть и туристы, самостоятельные путешественники по России, и те, кто приезжает в Вологду с деловым визитом, а также семьи с детьми и туристические группы. Все они отмечают высокий уровень сервиса и комфорта, а также замечательную возможность работать и отдыхать, не покидая территории отеля. К услугам постояльцев здесь круглосуточный доступ к сети интернет, рабочие столы в номерах, уютный бар, где можно вкусно позавтракать, сытно пообедать и провести

побывав здесь однажды, возвращаясь сюда снова и снова.

Впрочем, «Библиотека» работает не только для туристов, но и для жителей города тоже — гастробар, книжная лавка и клуб ценителей банного отдыха открыты для всех желающих. Летом на территории «Библиотеки» планируется открыть летнюю веранду — место, где можно будет вкусно поесть в необычной обстановке.

Работа на имидж региона

Бутик-отель «Библиотека» активно участвует в формировании позитивного туристического имиджа региона. Недавно отель вошел в Туристический кластер Вологодской области, активно взаимодействует с вологодским Центром поддержки предпринимательства и туризма. «Нас радует информационная поддержка со стороны этих структур



и со стороны городской администрации», — поясняет Дмитрий Бушлаков.

По его мнению, чтобы развивать и продвигать туристический бренд города и области в целом муниципальные власти в первую очередь должны поддерживать специальные события, фестивали, выставки. Работать на сохранение культурных и исторических памятников, которые являются «маяками» для туристов. В свою очередь, бутик-отель «Библиотека» и дальше планирует предоставлять высокий уровень услуг в сферах размещения, питания и отдыха. **Р**

вечер в спокойной теплой атмосфере, а также банный клуб, чтобы расслабиться после напряженного дня или отдохнуть после прогулки по городу. Неудивительно, что многие из гостей отеля,



ДУШЕВНЫЙ ОТДЫХ В «ЕЖЕЗЕРЕ»

ТЕКСТ: ПОЛИНА МАКСИМОВА. ФОТО ИЗ АРХИВА ИРАИДЫ ЧУЧИНОЙ

Каждый городской житель время от времени мечтает забыть об автомобильных пробках и очередях в супермаркетах, отключить телефон и отвлечься от повседневных забот. Многие думают, что ощутить это можно лишь на морском побережье далеких островов, однако на деле все намного проще. Чтобы побыть наедине с природой и набраться сил, достаточно подарить себе выходные в гостевой деревне «Ежезеро», что в Вытегорском районе. Вологжанка Ираида ЧУЧИНА, победившая в конкурсе «Путешествуй вместе с журналом «Бизнес и Власть», провела там несколько незабываемых дней.

Гостевая деревня «Ежезеро», расположившаяся на высоком берегу тихого лесного озера, принимает туристов как летом, так и зимой. Зима здесь всегда снежная и сказочно уютная: здесь есть все, чего не хватает в городе — искрящийся белый снег, скрипящий под ногами, звенящая тишина и лес, укутанный толстым белым одеялом.

«У нас с сыном осталось множество приятных воспоминаний об этой поездке, потрясающие эмоции, великолепное настроение, ощущение полной гармонии и с собой, и с миром, — делится впечатлениями Ираида. — Нас радовало все, начиная от размещения в двухместном домике, и заканчивая активным отдыхом».

Действительно, по уровню комфорта гостевые домики в «Ежезере»

не уступают европейским шале. Интерьер каждого сочетает в себе современные условия для отдыха и экологически чистые строительные материалы и мебель. Внутри уютная прихожая, просторная жилая комната с удобной кроватью, деревянным столом и лавками, кухня, оборудованная газовой плитой и холодильником, санузел, печь, горячая и холодная вода.

«Как будто в русскую народную сказку попали, — вспоминает Ираида Чучина. — Или в детство... «Родная сторонка — как сон наяву». Давно так легко нигде не дышалось, на душе светло и спокойно, а главное — сыну понравилось. Потому что, хоть за окном и был зимний холод, развлечений нашлось предостаточно! Чего только стоит катание на снегоходах или с гор на «ватрушках», с ветерком, с криком, с хохотом!».

Помимо снегоходов и «ватрушек», зимой в гостевой деревне можно и в хоккей поиграть, и на подледную рыбалку сходить, и поохотиться. А после активного отдыха полакомиться свежими шашлыками и, конечно же, попариться в баньке с большой кирпичной печью, дубовыми и березовыми вениками.

«Есть такие заповедные места, где человек чувствует себя особенно счастливым и куда ему нет-нет да и хочется вернуться, — говорит Ираида Чучина. — Для нас с сыном Ежезеро стало как раз таким местом — живописным, теплым, душевным».

И хотя до Ежезера не так легко добираться — от Вытегры до гостевой деревни 45 километров — время, потраченное в пути, окупится сторицей. Будет что вспомнить, рассказать и за чем вернуться — тоже. **P**





Реклама



ГОСТИНИЧНЫЙ КОМПЛЕКС «НА ВАЛГЕ»

30 номеров || конференц-зал || wi-fi || бесплатная парковка

кафе на 60 мест || банкетный зал || сауна || бильярд

Мы готовим только из продукции местных фермерских хозяйств!

Великоустюгский район, п. Валга, ул. Солнечная, 1А
тел.: (81738) 6-56-56 www.navalge.ru

УДЕРЖАТЬ ЛИДЕРСТВО В КРИЗИС

ТЕКСТ: АЛЕКСАНДР МАЛЬЦЕВ, ФОТО: ИЗ АРХИВА ПРЕДПРИЯТИЯ

Евгений СТЕЛЬМАШЕНКО, директор Вологодского регионального филиала страховой компании «Согласие» рассказал журналу «Бизнес и Власть» о состоянии страхового бизнеса в нынешних экономических условиях, стратегии развития компании и о том, почему она противоречит линии поведения других участников страхового рынка.



— **Как текущая ситуация в российской экономике затронула рынок страхования?**

— Процессы, происходящие в национальной и региональной экономике, неизбежно отражаются на страховом рынке. Стагнация, снижение ликвидности, удорожание стоимости кредитов, а также сокращение платежеспособного спроса — все это, конечно, оказывает негативное воздействие на страховой бизнес.

Но страховой рынок не рухнул, а лишь замедлил темпы роста. Итоги 2014 года показали прирост страховых премий на 9% — всего на 2% меньше, чем в прошлом году. Я считаю это хорошим результатом. Страховщики смогли мобилизоваться, сконцентрироваться на решении ряда сложных задач, и это им позволило вполне успешно закончить год.

— **Что, на ваш взгляд, ждет страховой рынок в 2015 году?**

— В конце прошлого года мы стали наблюдать спад динамики продаж, особенно заметен он был в основном канале — так называемом банкостраховании. Продажи автомобилей встали, ипотека и потребление оказались практически недоступны для граждан. Да и в целом потребительская способность населения заметно снизилась.

Поэтому вполне закономерно, что некоторые участники рынка, не имеющие дополнительных, помимо сборов, источников финансирования, и в условиях недостаточной капитализации попытаются зацепиться за уходящий поезд. Они станут, что называется, «пылесосить» рынок, т. е. собирать с него все, что только можно, демпингуя в ущерб своему будущему. Заниженные тарифы в последствии приведут к тому, что при возникновении страховых случаев эти компании не смогут выполнять свои обязательства перед клиентами. И хорошо, если они уйдут с рынка не по-английски.

К тому же имеется еще один неприятный для страховщиков момент: на фоне сжатия рынка банки будут активнее поддерживать «свои», аффилированные с ними страховые компании и сокращать общее число аккредитованных страховщиков, более жестко подходя к выбору партнеров. И тут очень многое зависит от того, какую линию взаимодействия с банками выберет та или иная страховая компания.

— **Как страховая компания «Согласие» реагирует на эти вызовы?**

— Мы идем против общего тренда рынка, причем осознанно. За компанией стоит мощный акционерный капитал. Весной 2014 года

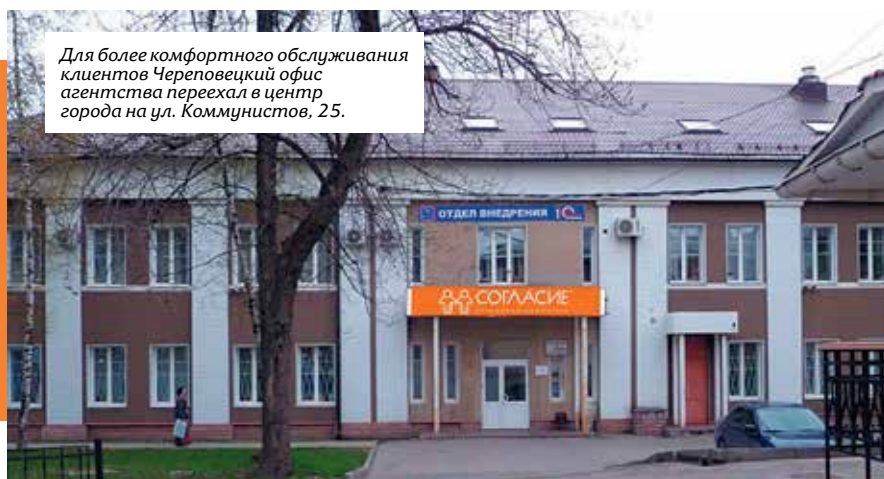
из-за давления внутрирыночных факторов менеджмент компании решил сфокусировать внимание компании на маргинальных видах страхования. И как показало практика, сделано это было вовремя. Наша компания не гонится за сиюминутной прибылью в ущерб будущему развитию. Мы постепенно чистим свой портфель, отказываясь от убыточных сегментов страхования, наполняя его только качественным бизнесом.

Это, конечно, отразилось на объеме собранных страховых премий по итогам 2014 года. Если в 2013 году компания собрала 42,8 млрд рублей, то в 2014 году — 34,5 млрд. Но такая ситуация была спрогнозирована, поскольку при оптимизации портфеля трудно совмещать высокие темпы роста сборов и прибыльность этих сборов. Компания была готова к этому, и положительные результаты уже есть: портфель улучшает прибыльность.

— **Не секрет, что клиенты сегодня сокращают расходы, в том числе экономия на страховании. Как вы поддерживаете лояльность своих клиентов?**

— Пока мы не заметили такой экономии... Хотя, конечно, объективно некоторого сокращения объемов в корпоративном сегменте следует ожидать: падают объемы грузоперевозок, внешнеэкономических сделок, сокращается персонал (и объемы ДМС соответственно) и т. д. Впрочем, при подсчете общего объема страховых сборов в рублевом эквиваленте этот спад, скорее всего, будет не заметен.

Кроме того, мы наблюдаем рост интереса к программам долгосрочного страхования жизни (как накопительного, так и по рискам критических заболеваний), страхования



Для более комфортного обслуживания клиентов Череповецкий офис агентства переехал в центр города на ул. Коммунистов, 25.

недвижимости физических лиц. Так что, несмотря на экономические трудности, потенциал для развития рынка есть. Чем мы и будем пользоваться.

И мы с пониманием относимся к тем финансовым проблемам, с которыми сегодня сталкиваются граждане, поэтому восстановили все программы лояльности, которые практиковались в 2008—2009 годах. Это и рассрочка платежа, и продажа более дешевого автокаско с франшизой, и специальные программы для постоянных клиентов. В ближайшее время запускаем уникальные продукты, которые, я уверен, будут интересны нашим клиентам.

— **Не могу не спросить, как вы оцениваете очередной этап реформы ОСАГО? Страховщики последние годы сетовали на убыточность этого вида страхования. С последним повышением тарифов эта проблема решилась?**

— ОСАГО было и остается социальным видом страхования. И повышение базового тарифа не покрывает убытков страховщиков. По нашим расчетам, которые совпадают с оценкой Российского союза автостраховщиков, чтобы хоть немного выровнять ситуацию на рынке ОСАГО, повышение тарифов должно быть не на 30—40%, а на уровне 90—100%. Достаточно отметить, что пока готовилось повышение тарифов, запчасти выросли в цене в два раза!

Но хочу обратить внимание, что реформа ОСАГО — это не только тарифы. Этот вид страхования, как один из самых массовых, переживает процесс автоматизации. Создана единая база согласования тарифов, разработанная РСА. К сожалению, не всегда все идет гладко — система иногда дает сбой, выдает некорректные

расчеты аварийности, выпуск полиса затягивается... И негатив весь выплескивается на страховщика, хотя он в этой системе лишь оператор, который не влияет на формирование итоговой цены полиса. Со временем, думаю, все процедуры будут отлажены и таких сбоев не будет.

— **Крупные компании в сложные экономические времена начинают сокращать региональную сеть, оптимизировать штат. Ожидают ли Вологодский филиал СК «Согласие» какие-либо внутренние структурные изменения?**

— Нужно понимать, что подбор сотрудников, оснащение офисов требует определенных затрат, ресурсов как материальных, так и трудовых. Поэтому, выстраивая свою сеть, компании, как правило, просчитывают экономический эффект, а не действуют бездумно.

«Согласие» обладает одной из самых крупных сетей, которая насчитывает около 450 офисов продаж по всей России. В регионе, помимо офисов филиала в областной столице, компания представлена агентствами в Череповце и шести районах области.

Что касается череповецкого представительства, то должен отметить, что оно предоставляет уровень обслуживания, практически равный тому, что дает основной офис в Вологде. Более того, в 2015 году мы рассчитываем, что череповецкое агентство станет драйвером развития всей агентской сети филиала. Этому должно способствовать в том числе и то, что с недавних пор агентство расположилось по новому адресу в центре города — это большое удобство и для клиентов, и для работы сотрудников.

Сокращать свое присутствие в районах мы не планируем. Наоборот, если где-то команда профессионалов выйдет с инициативой открыть еще один офис, представит проработанный бизнес-план — мы с удовольствием рассмотрим такое предложение.

Вообще, наш филиал открыт для профессиональных менеджеров, готовых влиться в нашу команду и развивать бизнес вместе с нами.

Как гласит восточная мудрость «Кризис — время перемен», поэтому рекомендую более внимательно относиться к выбору страховой компании. **Р**

Вологодский региональный филиал в цифрах

Сборы за 2014 год (всего)	440, 8 млн руб.	
из них:	прирост в 2014 году	по отношению к 2013 году
Каско	191,3%	-33%
ОСАГО	103,3%	-14%
Имущественное страхование	44,1%	+15%
Личное страхование	25,4%	+58%
Выплаты за 2014 год	363,3 млн руб. (более 10 тыс. клиентов)	

ЛЕСНАЯ БЫЛЬ

ТЕКСТ: ИГОРЬ СНЕГИРЕВ, ФОТО: ПРЕСС-СЛУЖБА ПРАВИТЕЛЬСТВА ОБЛАСТИ

Лес — одно из главных богатств нашего региона. Территории, где он произрастает, казалось бы, должны жить — не тужить, принося немалый доход от деревопереработки. Между тем, малый бизнес испытывает трудности в заготовке древесины, о чем свидетельствуют многочисленные обращения лесозаготовителей в органы законодательной власти. Мы расспросили начальника областного Департамента лесного комплекса Владимира СИПЯГОВА об основных проблемах развития отрасли.



— Согласно изменениям, внесенным в Лесной кодекс РФ, была отменена возможность заготовки древесины субъектами малого бизнеса по договорам купли-продажи, — поясняет ситуацию Владимир Сергеевич. — С того времени заготовка древесины осуществляется на основании договоров аренды лесных участков.

Проблема обеспечения малого бизнеса древесиной обсуждалась на заседании президиума Государственного совета, состоявшегося еще в апреле 2013 года в Улан-Уде, по итогам которого Президентом было дано поручение проработать

механизм возобновления аукционов для индивидуальных предпринимателей. Законопроект о внесении соответствующих изменений в Лесной кодекс в настоящее время подготовлен и находится на рассмотрении в Госдуме.

Для беспрепятственного обеспечения субъектов малого бизнеса древесиной на корню прорабатывается несколько вариантов. Коротко их обозначу.

Во-первых, это участие в аукционах по продаже права на заключение договора аренды, на которые выставляются лесные участки как большой, так и малой площадью, что делает

их доступными для освоения субъектами малого бизнеса.

Во-вторых, создание несколькими предпринимателями объединений на территории своих районов. К слову, по указанному пути пошли предприниматели Тарногского, Бабушкинского, Сямженского, Никольского, Харовского, Бабаевского районов области, которые приняли участие в аукционах и заключили договоры аренды лесных участков, а некоторые реализуют приоритетные инвестиционные проекты в области освоения лесов.

В-третьих, заключение договоров подряда с крупными арендаторами области.

В-четвертых, существует заготовка древесины для обеспечения государственных или муниципальных нужд.

Наконец, малый бизнес может оказывать услуги по заготовке древесины, изготовлению жилых домов.

— Владимир Сергеевич, что происходит с отбором и реализацией приоритетных проектов? Говорят, что под них получить лес могут лишь приближенные к власти предприниматели...

— Знаете, люди много чего говорят, но не всем же верить. Реализация приоритетных инвестиционных проектов направлена на развитие глубокой переработки древесины и получение лесопродукции с высокой добавленной стоимостью. В настоящее время крупными лесоперерабатывающими предприятиями — ЗАО «Череповецкий ФМК», ООО «ЛДК № 2», ОАО «Сокольский ДОК» — завершено три инвестиционных проекта.

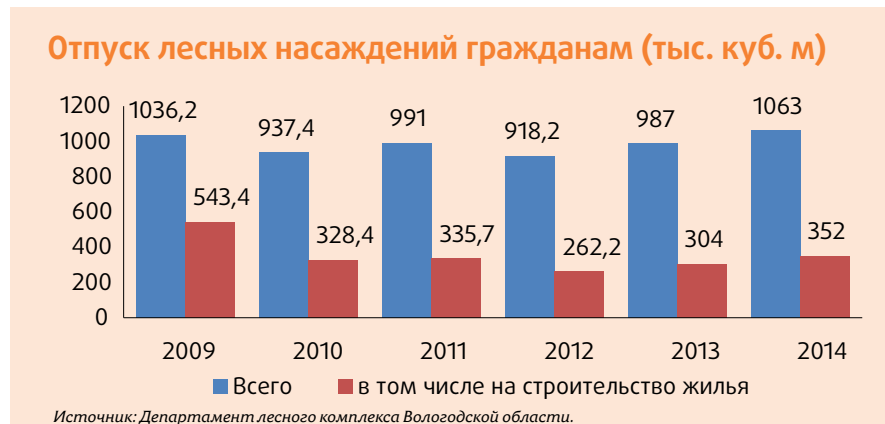
А если говорить в целом по региону, то в области освоения лесов реализуется 17 приоритетных инвестиционных проектов, под которые

выделено 3,5 млн куб. м древесины на корню. Объем вложенных инвестиций по приоритетным проектам составил 7,5 млрд рублей.

— В таком случае назовите требования к участникам приоритетных инвестиционных проектов и алгоритм рассмотрения документов.

— Отбор ведется на основании постановления Правительства РФ «О приоритетных инвестиционных проектах в области освоения лесов» и областного постановления «Об организации отбора и утверждения заявок на реализацию инвестиционных проектов, претендующих на включение в перечень приоритетных в области освоения лесов».

Заявки и документы, поступившие от претендентов, рассматривает областная экспертная комиссия. Основное требование, при котором инвестиционный проект будет принят к рассмотрению — объем капитальных вложений в проект должен составлять не менее 300 млн рублей. После одобрения экспертной комиссией проекты проходят согласование в Федеральном агентстве лесного



хозяйства, а затем утверждаются Министерством природных ресурсов и экологии страны.

— Не раз приходилось слышать упреки от районных глав в адрес вашего департамента о том, что муниципальные образования не могут получить древесину для ремонта социальных объектов. Так ли это на самом деле?

— В 2014 году было проведено 50 аукционов, общий объем проданных лесных насаждений 589 тыс.

куб. м. Кто бы и что там не говорил, я считаю, что нет никакой сложности в реализации областного закона «Об установлении исключительных случаев осуществления заготовки древесины для обеспечения государственных нужд или муниципальных нужд на основании договоров купли-продажи лесных насаждений». Все заявки, поступившие от муниципальных заказчиков, соответствующие требованиям действующего законодательства и обоснованные, удовлетворены в полном объеме.

Борис Ханчалян, секретарь Общественной палаты Вологодской области, заместитель председателя Совета «Ассоциации народов России»:



— Вологодская область обладает одной из самых больших расчетных лесосек, однако многие леса являются труднодоступными из-за плохой сети «лесных дорог». На сегодняшний день используется около половины возможной к заготовке древесины, то есть потенциал у отрасли имеется очень большой, однако эта сфера требует и крупных эффективных инфраструктурных вложений. В целом, за последние 10—15 лет сделаны

большие успехи в вопросах переработки древесины. Сейчас в регионе перерабатывается практически все сырье, за исключением тонкомерного листового, который используется в основном при химической переработке древесины для производства целлюлозы и бумаги.

В полную меру работа по реализации приоритетных инвестиционных проектов в области освоения лесов на Вологодчине стала реализовываться активно с самого начала действия соответствующего льготного механизма с 2007 года. Безусловно, имеются примеры безответственного отношения инвесторов, которые своей целью ставили исключительно доступ к лесфонду по льготной ставке для заготовки. Такие проекты исключены из списка приоритетных и в установленном порядке должны

возместить ущерб в бюджеты всех уровней. Но именно на территории области первыми реализованы и крупные инвестиционные проекты, обеспечившие серьезный шаг вперед в деле наращивания углубленной переработки древесины и развития территорий.

На мой взгляд, необходимо сделать более публичным процесс отбора проектов на региональном уровне — еще до передачи документов в федеральные структуры, возможно, с привлечением жителей поселений и экспертов отрасли. Полагаю, что областному Департаменту лесного комплекса при выделении леса для заготовки древесины необходимо учитывать мнение глав районов, которые хорошо знают потенциальные «точки роста». Однако это должно быть коллегиальное решение всех — и органов управления лесами, и местных органов власти. И, соответственно, в случае провала инвестиционного проекта, ответственность перед гражданами должны нести и власть, и бизнес.

— Как идет реализация закона, касающегося отпуска древесины для нужд граждан?

— Лесные насаждения выделяются гражданам в пределах закрепленной для данных целей расчетной лесосеки — ежегодного допустимого объема изъятия древесины, обеспечивающего неистощительное использование лесов, сохранение их биоразнообразия. В случае, если в одном районе расчетная лесосека для указанных целей в течение года закончилась, граждане могут обратиться с заявлением на получение лесных насаждений в любое государственное лесничество области независимо от места проживания.

С членами молодых и многодетных семей, а также с гражданами, потерявшими жилище в результате пожара, договор купли-продажи лесных насаждений заключается вне очереди. В этой связи не лишним будет добавить, что объем отпуска древесины гражданам в области за последние годы значительно вырос и занимает первое место по Северо-Западному федеральному округу.

— Слышал, что в связи с трудностью получения леса в регионе наблюдается повальное воровство древесины.

— Ну, повальное воровство — громко сказано, но без нарушений не обходится. И с такими негативными явлениями идет борьба. По результатам проведенных государственными лесными инспекторами рейдов и патрулирований в прошлом году выявлено 2238 нарушений лесного законодательства, привлечено к административной ответственности 1880 лиц. Наиболее остро стоит проблема охраны лесов от незаконных рубок. В 2014 году объем незаконных рубок составил 65,6 тыс. куб. м, процент выявления их виновников — 56%.

Напомню, с 1 декабря 2012 года на территории наиболее проблемного в этом плане Бабушкинского района в соответствии с поручением губернатора реализуется комплекс мер по противодействию незаконным рубкам в рамках «особого режима». В результате проведенных мероприятий в районе наблюдается снижение незаконных рубок, выявленных в результате рейдов и патрулирований, — на 43% по количеству и на 14% по ущербу к аналогичному периоду прошлого года. По результатам дистанционного мониторинга в районе существенно скрытая преступность снизилась — более чем в 4 раза. **55**

ЛЕСОПОЛЬЗОВАНИЕ В ЦИФРАХ

Более 11 тыс. граждан и юридических лиц в настоящее время используют леса области, из них арендаторами являются **более 700 юрлиц.**

29 млн куб. м составляет установленный размер ежегодного лесопользования (в 2014 году).

16,3 млн куб. м — установленный ежегодный объем заготовки древесины по лесным участкам, переданным в аренду для заготовки древесины (56% от расчетной лесосеки области).

14,1 млн куб. м (48,6% от установленного ежегодного использования лесов) — объем ожидаемой заготовки в 2014 году.

881 лесной участок общей площадью **6,18 млн га** передан в аренду, в том числе с целью заготовки древесины (по состоянию на 1 декабря 2014 года).

49 лесных участков общей площадью **400 тыс. га** с общей расчетной лесосекой **1 млн куб. м** в прошлом году было выставлено на аукционы. В торгах участвовали **более 230 лесозаготовителей** из Вологодской, Московской, Ленинградской, Костромской областей и Пермского края. По итогам аукционов заключены **42 договора аренды** для заготовки древесины с объемом использования **0,8 млн куб. м.**

Источник: Департамент лесного комплекса Вологодской области.

Известие о том, что руководство Вологодской митрополии намеревается использовать Воскресенский собор в качестве места для богослужений, взбудоражило общественность. Под петицией в защиту музейщиков поставили подписи порядка шести тысяч человек. Но, как говорится, плетью обуха не перешибешь. Согласно т. н. Закону «О реституции» 2010 года (точное название — «О передаче религиозным организациям имущества религиозного назначения, находящегося в государственной или муниципальной собственности» — прим. ред.), бывшие церковные объекты, находящиеся в управлении Росимущества, подлежат безвозмездной передаче церкви по ее просьбе (либо в собственность, либо в пользование).

В Вологодской митрополии на наш запрос о дальнейшей судьбе помещений Воскресенского собора, в котором с 1952 года располагается областная картинная галерея, ответили, что церковное ведомство не в курсе ситуации, и посоветовали обратиться к областным чиновникам, так как «здание в федеральной собственности, находится в оперативном управлении области».

В территориальном управлении Росимущества подтвердили информацию об официальной просьбе Вологодской митрополии РПЦ о передаче ей в безвозмездное пользование бывшего кафедрального собора. Из официального ответа, который редакция получила в конце марта из областного Департамента культуры и туризма, можно понять, что будущий переезд ВОКГ — дело практически решенное: «В целях урегулирования вопросов по подготовке и проведению организационных мероприятий, связанных с процедурой передачи указанного объекта, Правительством области будет создана Рабочая группа», в состав которой, помимо чиновников и духовенства, будут включены «представители общественных организаций, специалисты в области религиоведения, культурологии, права». При этом в ответе департамента (будем объективны) сказано, что «решение о передаче Воскресенского собора церковному учреждению на данный момент не принято, место для размещения выставочного зала не определено».

Теоретически картинную галерею можно разместить в нескольких местах исторической части города. Например, частично экспозиция могла бы разместиться в Шаламовском доме, часть — в доме художника Корбакова, наконец, в здании педколледжа, где находится музей Батюшкова, или в здании, где ранее располагалась городская поликлиника № 1, что рядом с администрацией города. Правда, при этом следует учесть, что последнее здание находится в аварийном состоянии и требует капитального ремонта. Есть также юридическая тонкость — часть перечисленных объектов недвижимости — это муниципальная собственность.

СВЯТОЕ ДЕЛО

ТЕКСТ: ИГОРЬ ВЕЛЬСКИЙ

Митрополит Игнатий выселяет областную картинную галерею с Кремлевской площади Вологды. Что будет с уникальными вещами из коллекции галереи, и где будут располагаться картинные выселенцы?

Захочет ли городская власть взять на себя «нагрузку» в виде областного учреждения культуры? И если все-таки возьмет, не переменит ли она свое решение через какое-то время?

«Откровенно говоря — такой переезд равносильен пожару, — говорит главный хранитель фондов ВОКГ Любовь Соснина. — В соборе находится около трети всех наших фондов, это примерно 13—14 тысяч экспонатов, причем не только картин. Здесь и подборка народного декоративно-прикладного искусства: глина, кружево, стекло, которое перевозить очень и очень рискованно».

По ее словам, работы, «конечно, очень разные, как вологодских художников, так и мастеров Северо-Запада, Москвы и Санкт-Петербурга. В среднем полотно может стоить 3000 долларов. При оценке надо учитывать и такой момент: если эта вещь сделана художником, которого уже нет — этот пробел ничем не восполнить и не восстановить. А большинство вещей именно такие».



В бывшем кафедральном соборе выставки и экспозиции проводятся более 60 лет.

Таким образом, на кону судьба коллекции общей стоимостью около 2,5 млрд руб. по нынешнему курсу. Примечательно, что в коллекции галереи имеется и небольшое иконописное собрание, а некоторые экспонаты, связанные с православием, по-своему уникальны: например, «Царские врата» начала XVII века из-под Вологды — очень ценная вещь. Значимые иконы подарил областной

картинной галерее в свое время Владимир Корбаков, он был их ценителем и собирателем.

Похоже, что в скором времени мы станем очевидцами явлений небывалых за последние десятилетия новейшей истории. Максимальный срок, который закон устанавливает для удовлетворения просьбы религиозной организации о реституции — шесть лет. **BB**

РЕСТИТУЦИЯ: КРАТКИЙ ИСТОРИЧЕСКИЙ ЭКСКУРС

Под реституцией церковного имущества в России принято понимать процесс передачи религиозным организациям некоторых категорий имущественных объектов, которые находились до революции 1917 года во владении тех или иных религиозных структур (в первую очередь речь идет о подразделениях Русской православной церкви).

Декрет СНК от 20 января 1918 года «Об отделении церкви от государства и школы от церкви» гласил: «Никакие церковные и религиозные общества не имеют права владеть собственностью. Прав юридического лица они не имеют. Все имущества существующих в России церковных и религиозных обществ объявляются народным

достоянием». Однако уже после Великой Отечественной войны, когда отношения между государством и церковью несколько потеплели, православные общины начали поднимать вопрос о праве на проведение богослужений в ранее отнятых храмах. Кстати, согласно одной из версий, Картинная галерея в Вологде была выделена из областного музея-заповедника, занимавшего тогда часть Кремля, и разместились в Воскресенском соборе как раз из-за нежелания местных властей пускать верующих в этот чрезвычайно важный для них храм.

После распада СССР процесс реституции получил серьезный импульс — в 1991 и 1993 годах были

изданы два президентских распоряжения о возвращении РПЦ строений, книг и иного имущества. Именно в начале 90-х годов Спасо-Прилуцкий Дмитриев монастырь, в годы советской власти побывавший и пересельской тюрьмой, и филиалом краеведческого музея-заповедника, был передан РПЦ.

Законодательный акт, более-менее детально регламентировавший вопросы реституции, появился лишь в 2010 году, что можно считать началом очередного этапа этого процесса. Документ расширил перечень объектов, подпадающих под определение «имущества религиозного назначения», и существенно облегчил порядок передачи этого имущества — он стал заявительным.



СЕМЕЙНАЯ КЛИНИКА №1: МЕДИЦИНА, КОТОРОЙ ДОВЕРЯЮТ

ТЕКСТ: АННА ОСОКИНА. ФОТО: СЕРГЕЙ БОГДАНОВ

«Семейная клиника №1» — единственный в Заречном районе Вологды отдельно стоящий частный медицинский центр площадью 2000 квадратных метров, оказывающий многопрофильную медицинскую помощь. Под одной крышей здесь работают врачи всех медицинских направлений, а во главу угла ставится комплексный подход к здоровью всей семьи. Об особенностях организации работы клиники, ее преимуществах и перспективах развития мы поговорили с главным врачом Айратом ТИМЕРШИНЫМ.

— Айрат Нарисович, расскажите немного об особенностях вашей клиники, в чем состоят ее основные преимущества на рынке медицинских услуг региона?

— Говоря о «Семейной клинике», в первую очередь нужно отметить, что получить медицинскую помощь здесь могут как взрослые, так и дети.

На сегодняшний день у нас есть все, что касается диагностики и лечения, — действует собственная лаборатория, эндоскопическое отделение, отделение профосмотров, кабинет

ультразвуковой диагностики, косметологический кабинет, физиотерапевтический кабинет, ведут прием врачи всех специальностей.

Кроме того, вот уже больше года на базе нашего медицинского центра функционирует полноценное хирургическое отделение с круглосуточным пребыванием и современным операционным блоком, благодаря чему развивается очень востребованное сегодня направление — амбулаторная хирургия, или хирургия одного дня.

Оперативные вмешательства проводятся по многим профилям: гинекология, проктология, урология, общая, сосудистая, пластическая хирургия.

— Какое место вы отводите детскому направлению?

— Частная медицина сегодня востребована в целом и детская — не исключение. В клинике детскому отделению отведен целый этаж. Мы единственные из частных клиник Вологды, кто проводит

эндоскопические исследования и амбулаторные операции у детей с трех лет.

— **Расскажите подробнее об отделении профосмотров.**

— В клинике функционирует лицензированное отделение профосмотров, где каждый специалист имеет сертификат, позволяющий заниматься этим видом медицинской деятельности. Мы работаем как с юридическими, так и с физическими лицами. Проводим не только профосмотры, но и медицинское освидетельствование кандидатов в водители и водителей транспортных средств (водительские комиссии), медицинское освидетельствование на приобретение и владение оружием, медицинское освидетельствование на государственную службу и на работу с государственной тайной при наличии справки из наркологического и психоневрологического диспансеров.

— **А какие из предоставляемых вами услуг наиболее актуальны и популярны среди пациентов?**

— Особой популярностью пользуется комплексное диагностическое обследование (при желании с круглосуточным пребыванием от одного до трех дней). Стационарное лечение по узким направлениям — от пяти до десяти дней с дневным или круглосуточным пребыванием, с выдачей листа нетрудоспособности.

Не меньшим спросом пользуются у нас и услуги хирургов, в особенности пластических. На базе оперблока выполняются такие операции, как фэйслифтинг, блефаропластика, отопластика, абдоминопластика, интимная пластика, маммопластика, липосакция и другие. Кроме этого, у нас работают высококлассные врачи-косметологи. Действуя в тандеме с пластическими хирургами, они дают возможность пациентам быстро и качественно пройти реабилитационный период, восстановиться после перенесенных пластических операций на лице и теле. Также наши косметологи занимаются аппаратной и инъекционной косметологией, уходом за телом и лицом.

— **В вашей клинике царит доброжелательная и позитивная атмосфера. Как вам удается ее поддерживать?**

— Мы стараемся делать все, чтобы людям, обратившимся к нам,



Детское отделение.



На приеме у офтальмолога.



Операционный блок.



Кафе «Пельмень».

было удобно и комфортно. Так, у нас в клинике собрана целая картинная галерея ведущих художников Вологодской области (Корбаков, Рябков, Жарков, Копьев и многие другие). Это настраивает на определенный лад, помогает расслабиться, справиться с тревогой и волнением перед приемом. К тому же при лечебном учреждении работает кафе «Пельмень» с полным ассортиментом этих замечательных изделий. Выпечка, кофе, чай и комплексные обеды позволяют с комфортом пройти обследование и покинуть нашу клинику в хорошем настроении.

— **Успех любой компании немалым без высококвалифицированных специалистов. На основе каких критериев формировался ваш коллектив?**

— Сегодня в клинике работает более 100 человек. Все они профессионалы самого высокого уровня. Помимо постоянных сотрудников, что составляет 60%, у нас трудятся и совместители, многие из которых — ведущие специалисты областной и городских больниц и поликлиник, заведующие отделениями, кандидаты медицинских наук, врачи высшей категории.

Как руководитель я сторонник «командной игры» и изначально

стремился создать свою команду — не только административную, но и врачебную. Хотел, чтобы мои коллеги чувствовали крепкое плечо и понимали, что организация стоит за них горой. Думаю, мне это удалось — на сегодняшний момент в клинике сформировался слаженный дружный коллектив талантливых специалистов.

Самое главное в медицине — это доверие пациента. А доверие вызывает только качество оказанной услуги, и ничего больше.

— **Используете ли на базе клиники новейшие научные разработки в сфере медицины и реабилитации?**

— Естественно, мы следим за развитием медицины, за нововведениями и изменениями в отрасли, кое-что стараемся применять в условиях нашего медицинского учреждения, но исходим в первую очередь из принципов целесообразности и разумности.

Что касается реабилитации, то это не наше приоритетное направление, однако мы не первый год тесно сотрудничаем с больницей восстановительного лечения «Большие соли» (Ярославская область). Наши

специалисты бесплатно оформляют санаторно-курортные карты на лечение в «Больших солях», специализирующихся на реабилитации заболеваний двигательного аппарата и костно-мышечной системы у взрослых и детей, лечении болей в спине, в первую очередь остеохондрозов позвоночного столба всех локализаций, в том числе грыж межпозвоноч-

ных дисков, артритов и полиартритов, посттравматических состояний.

— **Каковы перспективы дальнейшего развития клиники?**

— В перспективе — более плотная работа в рамках обязательного медицинского страхования, так как частная медицина имеет один значимый «минус» — она платная. Для большей доступности наших услуг в рамках амбулаторной хирургии возможно оперативное вмешательство по полису ОМС. Это то самое перспективное направление, где государство и частная медицина могут вместе помогать людям. Также мы стараемся стоять на страже интересов социально незащищенных групп населения (инвалиды, участники ВОВ, пенсионеры). Они могут получить у нас бесплатные консультации узких специалистов.

— **Что, на ваш взгляд, в современной медицине является главным?**

— Самое главное в медицине — доступность и качество услуги. Вкупе это рождает доверие пациента, которое нам очень важно. Счастья всем вам и здоровья! И помните, как говорил В. Г. Белинский: «Без здоровья невозможно счастье». **Р**

Технологическое обеспечение — на мировом уровне

Немаловажную роль в постановке правильного диагноза и дальнейшем лечении играет профессиональное оборудование. Все медицинское оборудование клиники соответствует мировым стандартам.

Здесь установлен один из лучших в городе аппарат УЗИ экспертного класса фирмы Toshiba (Япония); высокотехнологичное эндоскопическое оборудование Fujinon (Япония) и Karl Storz (Германия). Физиокабинет имеет широкий спектр лазерного оборудования от нескольких разновидностей от терапевтического до хирургического. Операционный блок также оборудован по самому высокому разряду (с использованием наркозного аппарата словацкой фирмы Chirana).

Лаборатория клиники, помимо прочего, оснащена биохимическим анализатором «Конелаб-20» (Финляндия), гематологическим анализатором КХ-21 (Япония), иммунологическим анализатором АЖА-360 (Япония), коагулометром Amelung KC-4D.

Кроме того, в работе специалистов используется ЭКГ-аппарат Schiller (Германия), аппарат для дезинфекции эндоскопического оборудования Cleantop (Япония).



**СЕМЕЙНАЯ
КЛИНИКА**



г. Вологда, ул. Некрасова, 39
тел. (8172) 54-35-29, 70-58-00
www.clinicfamily.ru

ИЗДАТЕЛЬСКИЙ ДОМ
ВОЛОГЖАНИИ



книги • календари
буклеты • журналы
листовки • визитки
открытки • бланки
афиши • ежедневники
блоки для записей
сувениры

*Полиграфия
класса люкс*

г. Вологда,
ул. Батюшкова, 11,
оф. 513



(8172) 79-51-99
79-51-64

АГЕНТЫ ПОЗИТИВНЫХ ПЕРЕМЕН

ТЕКСТ: НАТАЛЬЯ ДРОБЯЗКО, НАДЕЖДА СЕНТЮРИНА

Концепция социального предпринимательства сформировалась в России не так давно, однако социальные предприниматели существовали, наверное, всегда. Хотя их так и не называли. Сегодня это люди, работающие на стыке благотворительности и традиционного бизнеса. Они решают социальные проблемы, меняют мир к лучшему, иными словами — создают бизнес с человеческим лицом. Неслучайно их называют агентами перемен в социальном секторе.

Нужны ли людям шахматы?

Идея социального предпринимательства затронула умы и сердца многих талантливых людей в нашей области. К ним с легкостью можно отнести **Ольгу Малькову**, директора череповецкого Центра настольных интеллектуальных игр. С детства увлеченная шахматами, Ольга Малькова превратила их в главное дело своей жизни. В созданном ею Центре шахматным спортом занимаются около сотни ребят. «Наш Центр проводит занятия для детей от 4 до 14 лет, — рассказывает Малькова. — Мальчишки и девочки обучаются в мини-группах по индивидуальным методикам».

Не секрет, что шахматы благотворно влияют на психику человека,

его ум, характер и волю. За шахматной доской дети приучаются к диалектическому, стратегическому и тактическому подходам в мышлении. «Нам нужен не только спорт в его традиционном понимании, не просто накаченные мускулы, но и сильные головы. И здесь шахматы полезны как никогда», — считает Ольга Малькова.

Конечно, в развитии Центра есть и свои сложности. Связаны они в первую очередь с тем, что шахматы не считаются приоритетным видом спорта, и дело их популяризации — сугубо частное, основанное на энтузиазме и личном желании. Возможно, поэтому у организации до сих пор нет собственного здания, а арендуемые площадки обходятся в крупную сумму. Воспитанники частного образова-

тельного учреждения вынуждены ездить на соревнования за свой счет, что не для всех ребят под силу. «Спрос на шахматы в городе громадный! — восклицает Ольга Малькова. — Однако осуществить все наши мечты без помощи государства крайне сложно».

Тем не менее Центр развивается. Не так давно на его базе открылись первые курсы по программе «Основы

экономики и предпринимательской деятельности». Здесь дети знакомятся с базовыми экономическими понятиями, возможностями и способами экономии средств и использования сбережений. «Я занялась этим, потому что понимаю: современные механизмы хозяйствования требуют от человека новых качеств, — объясняет Ольга Малькова, — а еще потому, что хочу воспитать людей, которые будут обладать особой экономической культурой, по-другому смотреть на экономику и городское развитие».

Лучше гор могут быть только «Грани»

На воспитание подрастающего поколения направлена и работа череповецкого экстрим-центра «Грани», на базе которого расположены уникальный скалодром, паркур-зона, веревочный городок и, как говорят сотрудники учреждения, еще много всего удивительного. Здесь дети и взрослые могут заняться активным спортом, йогой, приобрести необходимые навыки самообороны и пройти настоящую «школу мужества».

Интересно, что своим появлением центр обязан случайности. Его директор **Владимир Шишебаров** искал идею для своего бизнеса до тех пор, пока друзья не познакомили его с миром скалолазного спорта. «Так совпало, что в то время ребята не знали, куда податься, их выгоняли из помещения, где размещался скалодром, и мы, как-то собравшись вместе, решили взять дело в свои руки. Нашли помещение, арендовали его, построили скалодром и начали работать», — рассказывает Владимир Шишебаров.



«Грани» открылись 1 марта 2014 года и, несмотря на трудности, сумели не только выжить в сложной экономической ситуации, но и приобрести популярность, стать узнаваемыми в Череповце. Теперь «Грани» успешно сотрудничают с Военно-патриотическим клубом России, который проводит часть тренировок на территории Центра, и ассоциацией «Братство краповых беретов «Витязь», работающей с детьми из сельских поселений области. Несколько раз в квартал в «Гранях» проводятся альтернативные уроки физкультуры для детей из детских домов, ведутся переговоры об обучении детей с ограниченными возможностями здоровья.

«Скалолазание самым оптимальным способом развивает все главные группы мышц, пластику движений и гибкость тела, улучшает координацию движений, — рассказывает Владимир Шишебаров. — В профилактических целях оно очень полезно для тех, у кого есть проблемы с мышцами спины, кто много сидит, в том числе за компьютером. Когда есть возможность, я и сам не прочь повисеть на зацепах». По словам социального предпринимателя, скалолазание — самое доступное из активных хобби как по финансовым вложениям, так и по требованиям к начальной физической форме. К тому же, оно дает возможность начать спортивную карьеру с любого возраста.

Под одной крышей


Спортивный пример Владимира Шишебарова не единственный. В городе металлургов успешно действует Центр сложно-координационных видов спорта «Школа чемпионов», главной целью которого является вовлечение в занятия спортом детей всех социальных групп населения, в том числе из малообеспеченных семей и детей, оставшихся без попечения родителей.

Идея создания такого спортивного центра возникла у Юрия Олейникова после того, как ему пришлось столкнуться с проблемой устройства в спортивные секции собственных детей. «В Череповце не хватает площадей, соответствующих требованиям того или иного вида спорта, — говорит он. — А те, что есть, находятся слишком далеко друг от друга. Общая протяженность дорог в городе свыше 250 км, тренироваться же приходится

в разных концах города — уйма средств и времени родителей, спортсменов и тренеров тратится на одно только передвижение. Это напрямую сказывается на эффективности процесса тренировок, мотивации и наполняемости групп. Занятия становятся малоэффективными и дорогими».

Не желая мириться с этой проблемой, Юрий Олейников создал собственный спортивный центр, разместив под его крышей отделения хореографии, художественной и эстетической гимнастики, спортивного бального танца и школу современного танца «Метро». Здесь же дети могут заниматься акробатикой, стретчингом (упражнения на растяжку), поиграть в развивающие спортивные игры, укрепить здоровье в силовом классе и пройти процедуры по коррекции осанки и профилактики плоскостопия.

«Из-за низкой обеспеченности города спортивными сооружениями сдерживается удельный вес населения, занимающегося физической культурой и спортом, — с сожалением отмечает Юрий Олейников. — Наш проект решает проблему комплексности занятий и создает условия для качественных тренировок и массового спорта, так как все занятия проходят в одном, соответствующем всем требованиям месте». В планах руководителя — открытие подобного центра в Вологде и создание филиальной сети по Вологодской области.

Узнать подробнее о Центре инноваций социальной сферы Вологодской области и других программах поддержки бизнеса можно на главном бизнес-портале Череповца www.agr-city.ru и по телефону «горячей линии»: (8202) 20-19-28. 

Важное дело — поддержка

Три эти примера наглядно показывают, что многое в социальном предпринимательстве держится в первую очередь на энтузиазме и творческой энергии заинтересованных в своем деле людей. При этом значимость их социальной миссии не подвергается сомнению, а необходимость поддержать их становится первоочередной задачей современного общества. Именно для этого на базе НП «Агентство Городского Развития», учрежденного компанией Северсталь и мэрией Череповца, был создан «Региональный центр инноваций социальной сферы» — уникальная площадка, где социальные предприниматели могут получить бесплатное бухгалтерское, юридическое и финансово-экономическое сопровождение. ЦИСС помогает предпринимателям в разработке бизнес-плана, подготовке управленческой и бухгалтерской отчетности, открытии расчетного счета в банке, регистрации предприятия, проведении правовой экспертизы документов, получении лицензии и во многом другом.

«ЦИСС оказывает нам юридическую поддержку, — говорит директор «Граней» Владимир Шишебаров. — Держать в штате соответствующих специалистов дорого, поэтому помощь в этом плане более чем полезна. К тому же, мы не можем позволить себе широкую рекламную кампанию, а ЦИСС оказывает нам бесплатные услуги по продвижению, делает нас чуть более известными и узнаваемыми».

Со многими бизнесменами, занятыми в социальной сфере, «Агентство Городского Развития» работает с момента основания их предприятий. «Сотрудники АГР помогли мне с самого начала и поддерживают до сих пор, — рассказывает директор Центра настольных интеллектуальных игр Ольга Малькова. — Я пришла к ним с голой идеей и благодаря их участию начала работать. Кроме того, они настойчиво толкают меня вперед, информируют о различных конкурсах и программах, не дают опускать руки».

Эту точку зрения поддерживает и директор «Школы чемпионов» **Юрий Олейников**, который, помимо получения бесплатного юридического сопровождения своего бизнеса и ведения бухгалтерского учета фирмы, занимается подготовкой пакета документов на получение гранта и финансирования своего проекта из фонда «Наше будущее», тоже при активном участии и поддержке ЦИСС.

«УСАТЫЙ НЯНЬ»: С ЗАБОТОЙ О САМЫХ МАЛЕНЬКИХ

ТЕКСТ: ПОЛИНА МАКСИМОВА

Выбор детского сада для любимого малыша — непростая задача для родителей. Каждому хочется, чтобы проведенное там время принесло ребенку настоящую пользу и позволило не только узнать много нового, но и получить навыки общения с другими детьми. Государственные образовательные учреждения работают как раз по этому принципу, однако со свободными местами в них по-прежнему сложно, и зачастую родителям приходится искать им альтернативу.

Центр детского развития «Усатый нянь» открылся в Вологде в 2013 году. Его директор Яна Лубкина когда-то мечтала основать частную школу для девочек, однако со временем ее юношеская мечта изменилась и постепенно оформилась в новую бизнес-идею. Так в областной столице появился детский центр «Усатый нянь», где всегда рады малышам от года до трех лет.

Как считают создатели центра Яна Лубкина и Алексей Иванов, первые три года жизни ребенка — особенные, именно в это время происходит формирование познавательной и эмоциональной сферы, интеллектуальных и речевых способностей, каждый день становится важным этапом бурного и всестороннего роста. Поэтому в центре «Усатый нянь» была создана специальная атмосфера, способствующая бережному отношению к развитию каждого ребенка. Воспитатели со специальным образованием и большим педагогическим опытом занимаются с малышами по разработанным с учетом возрастных и психологических особенностей программам, широко практикуют развивающие игры, проводят занятия по лепке, рисованию, гимнастике, музыке.

Занятия проходят в просторных и светлых игровых комнатах, оборудованных сертифицированной мебелью, сделанной по индивидуальному заказу. В распоряжении малышей лучшие игрушки от известных и проверенных фирм-производителей, которые соответствуют возрастным особенностям малышей.

Помимо продуманного и хорошо организованного воспитательного процесса, в «Усатом няне» не забывают и о других, не менее важных сторонах детской жизни. Для сна здесь подготовлена уютная спальня, а кушают малыши только вкусную



Яна Лубкина и Алексей Иванов на церемонии награждения победителей городского конкурса «Мы выбираем — 2014».

и полезную пищу. При подготовке детского меню повара учитывают максимальное разнообразие блюд, обязательно вводят в него все группы продуктов, включая мясные, рыбные, молочные, свежие фрукты и овощи в натуральном виде и в виде салатов. Меню разрабатывается на десять дней — частая повторяемость блюд в течение этого срока исключена. Также в детском саду проводится круглогодичная витаминизация готовых блюд (витамином С насыщается третье блюдо, то есть компот, чай, морс и т. д.).

Еще одной важной деталью, успокаивающей родителей, оставляющих ребенка в детском центре на весь день, является круглосуточная система видеонаблюдения. С ее помощью каждый родитель в режиме реального времени может

посмотреть, как чувствует себя ребенок и чем он в данный момент занимается.

«Мы уже второй год принимаем к себе малышей в возрасте от 1 года до 3 лет, помогая родителям решить вопросы с очередью в «обычные» детские сады. Сейчас у нас две группы и мест всего на 24 ребенка, а желающих к нам ходить на сегодняшний день более 30 человек. Каждый день нам поступают звонки с вопросами о свободных местах, — рассказывает один из соучредителей «Усатого няня» Алексей Иванов. — В связи с этим мы решили открыть еще один филиал — первый у нас на Костромской, 5, а второй на ул. Воркутинская, 16. Там мы планируем оборудовать большие игровые комнаты еще две группы, обустроить отдельную детскую площадку для прогулок и парковку для автомобилей родителей. Ну, а в будущем надеемся открывать по одному новому филиалу в год!».

Конечно, обойтись без государственной поддержки частного детского центру нелегко, при том, что социальную значимость организации такого рода невозможно переоценить. Это хорошо понимают специалисты Некоммерческого партнерства «Агентство Городского Развития», созданного как раз для того, чтобы поддерживать людей, занимающихся социальным бизнесом. Детскому центру «Усатый нянь» АГР оказывает информационную поддержку, а также юридическую помощь. «Мы также рассчитываем на консультационную помощь в получении лицензии на ведение образовательной деятельности, — говорит Алексей Иванов. — А наш директор Яна Лубкина недавно записалась в «Школу социального предпринимательства», открытую на базе «Центра инноваций социальной сферы».

ДЕЛОВОЙ ОБЕД СО ВКУСОМ:

ЖЕНСКИЙ ВЗГЛЯД НА ЛУЧШЕЕ МЕСТО ДЛЯ БИЗНЕС-ВСТРЕЧИ

В наших городах очень много ресторанов и кафе, где можно не только вкусно поесть, но и провести переговоры или другое деловое мероприятие. Поэтому идея этого проекта, который журнал «Бизнес и Власть» запускает совместно с Женскими клубами Вологды и Череповца, можно сказать, витала в воздухе. Где самая располагающая атмосфера? Где самое подбабочное обслуживание? Где самое интересное меню? Мы попросили двух известных деловых женщин и общественных деятельниц — сопредседателя Женского клуба Вологды Ольгу Чашникову и председателя Женского клуба Череповца Ольгу Кузнецову — пройти по ресторанам своего города и оценить их с точки зрения атмосферы, комфорта и кухни. Отнюдь не претендуя на серьезный формат ресторанной критики, они с удовольствием поделились своими впечатлениями. Искренне и непредвзято.

Этот проект найдет продолжение в последующих номерах журнала. А пока — мини-экскурсия по четырем ресторанам обеих областных столиц.

ТЕКСТ: ПОЛИНА МАКСИМОВА



Ольга Чашникова — директор ООО «Волтри», член Общественного совета при Департаменте экономического развития области.



Ольга Кузнецова — режиссер и продюсер проекта FASHION DAY'S.



СОЛНЕЧНЫЙ КУСОЧЕК КАВКАЗА

Ресторан «Мимино» распахнул свои двери в 2012 году. С тех пор этот кусочек Кавказа встречает вологжан и гостей города радушием, пряными ароматами и сочными блюдами одной из самых самобытных и изысканных кухонь мира. Для любителей отведасть настоящих грузинских яств «Мимино» действительно находка — в меню, конечно же, национальные блюда в лучшем исполнении: великолепные хинкали и сочный шашлык, аппетитное лобио, хачапури с ароматом свежих трав и многие другие.

Его простой, но в то же время выдержанный интерьер подчеркивает общую концепцию заведения: здесь можно не только встретиться с друзьями, устроить семейное торжество в узком кругу, но и провести банкет, фуршет или конференцию (емкость банкетного зала — до 120 человек). В теплое время года здесь работает летняя веранда.

В ресторане «Мимино» всегда готовы встретить гостей знаменитым кавказским гостеприимством и солнечной кухней!

Адрес ресторана: Вологда, ул. Конева, 30а.



Ольга Чашникова:

«В ресторане «Мимино» я бываю не так часто, как хотелось бы, в силу его удаленного расположения. Но если уж попадаешь туда, то тебя сразу накрывает необыкновенное ощущение, что ты в шале где-нибудь в Альпах. Настолько впечатляющи эти высокие потолки, деревянные балки, огромные стекла.

Столы сервированы достаточно просто, но это тоже абсолютно в духе шале. Роскоши нет никакой, но в данном интерьере она и не подразумевается. Все без излишеств, но чисто и опрятно. Персонал работает быстро, вообще, я его не замечаю, а это главный показатель, что обслуживание достаточно профессионально.

Но главное — это, конечно, кухня. Я не большой любитель поесть, но грузинская кухня великолепна. Особенно подкупает наличие всяческих соусов, заправок, почти домашних заготовок. Вкусно, друзья!»



«ПИНО ГРИДЖИО»: НЕПРИНУЖДЕННАЯ ЛЕГКОСТЬ

«Пино Гриджио» — уникальный ресторан, который запоминается с первого раза и вызывает желание вернуться сюда еще раз. Небольшое, выполненное в европейском стиле заведение, рассчитанное на 20 посадочных мест, что позволяет поддерживать высокий уровень ресторанного сервиса. Место, куда можно прийти как за гастрономическими удовольствиями, так и для того, чтобы просто хорошо провести время.

Декор завораживает элегантной обстановкой, в которой гармонично уживаются стены, декорированные кирпичом, лепные барельефы и барная стойка из мореного дуба. Здесь чувствуешь себя легко и непринужденно, как будто зашел в гости к старым знакомым.

И конечно, главное место в «Пино Гриджио» отводится одноименному вину, которое прекрасно уравнивает вкус блюд, созданных шеф-поваром Виталием Хабаровым — опытным знатоком итальянской, японской и европейской кухни. Знаменитые блюда в оригинальном исполнении не оставят равнодушным даже самого искушенного гостя. А компактное меню с интересными акцентами гарантирует свежесть продуктов и стабильность качества.

Ресторан расположен в Череповце, на ул. М. Горького, 22, на перекрестке с ул. Милютина, напротив Комсомольского парка. Рядом с ним есть удобная парковка.



Ольга Кузнецова:

«Пино Гриджио» — один из лучших винных ресторанов Череповца. Это уютное место создает романтическое настроение. Хочется отметить его особый колорит, интересный стильный интерьер, внимательный персонал, продуманное меню и богатую винную карту.

Здесь можно отдохнуть, встретиться с друзьями и провести деловые переговоры в тихой спокойной обстановке. Кухня здесь, кстати, тоже замечательная: очень вкусные стейки, чудесные десерты, пицца, роллы — в общем, меню на любой вкус. А для кофеманов — всегда свежесваренный ароматный кофе. Неслучайно девиз ресторана — «кормим всех с удовольствием!» Это чувствуется».





Оригинальное название «Харди-Гарди» прекрасно вписывается в общую концепцию вологодского музыкального клуба-ресторана, расположившегося в самом центре города. Особая атмосфера легкой непринужденности здесь складывается за счет интересного, продуманного сочетания кухни, музыки и интерьера.

Два стильно оформленных зала, мягкая диванная зона, бар и продуманное меню позволят каждому посетителю отрешиться от суеты и житейских невзгод. Тем более что «Харди-Гарди» регулярно радует своих гостей живыми концертами, дискотеками, тематическими вечеринками, а также выступлениями артистов оригинального жанра, разнообразными шоу-программами и многочисленными сюрпризами.

Однако не только музыкой всех жанров и направлений славится «Харди-Гарди» — его посетители могут попробовать блюда русской и европейской кухни, популярные закуски, фирменные десерты, оригинальные напитки и коктейли. Днем, когда клуб работает в режиме кафе, здесь можно не только вкусно поесть, но и провести деловую встречу — уютная обстановка к этому располагает.

Ресторан-клуб легко найти: Вологда, ул. Ветошкина, 19 (напротив Дворца культуры железнодорожников).

«ХАРДИ-ГАРДИ»: МУЗЫКА, ЗВУЧАЩАЯ В СЕРДЦЕ



Ольга Чашникова:

«Харди-Гарди» я всегда воспринимала как концептуальный ресторан, который, во-первых, очень удобно расположен, во-вторых, очень цельно смотрится благодаря прекрасно оформленному фасаду и внутренним помещениям. Все это соответствует статусу закрытого музыкального клуба, а таких заведений в Вологде очень немногих. Чаще всего я посещаю его во время музыкальных вечеринок, где всегда царит стильная атмосфера музыкального драйва. Думаю, что обязательно попробую побывать там и во время обеда».





«БУЛАНЖЕРИ»: С ФРАНЦУЗСКИМ ИЗЫСКОМ

Приятный интерьер кафе и ресторана «Буланжери» располагает и к непринужденной деловой встрече, и к романтическому свиданию, и к крупным торжествам — площадь двух залов заведения это позволяет.

В кафе, расположенном на первом этаже, днем можно сытно и, главное, быстро пообедать — удобный способ подачи блюд на раздаче позволяет не тратить много времени на выбор и ожидание официанта.

Залы находящегося на втором этаже ресторана декорированы элегантной классикой европейского стиля, создающей уютную атмосферу гостиной. Здесь можно посидеть в приятной обстановке со спокойной фоновой музыкой. Для проведения деловых переговоров в ресторане работает вип-зал, где гости могут создать свою собственную атмосферу, определить музыкальное сопровождение и обстановку, подчеркнуть деловой тон встречи.

Ресторан расположен в Череповце, на Социалистической, 50.



Ольга Кузнецова:

«Сказать, что здесь красиво — ничего не сказать. В «Буланжери» такая незабываемая атмосфера, что не хочется уходить. Здесь очень уютно, элегантно, романтично. Обожаю здешние десерты, их всегда хочется взять с собой.»

Отдельного внимания заслуживает ресторан «Буланжери» с вип-залом, оформленным в лучших классических традициях, — идеальное место для проведения деловых переговоров. Во-первых, строгое классическое оформление само по себе настраивает на деловой лад, во-вторых, здесь можно самостоятельно определить атмосферу встречи, а также сформировать меню — персонал всегда прислушивается к пожеланиям гостей и делает все, чтобы создать нужную обстановку. Общаться здесь — одно удовольствие».



НА ЛИНИИ АТАКИ

КАК ВЕСТИ ЖЕСТКИЕ ПЕРЕГОВОРЫ

ТЕКСТ: ДМИТРИЙ ЮЩЕНКО, НАТАЛИЯ ЦАРЕВА, ВОЛОГОДСКИЙ ЦЕНТР
СОВРЕМЕННОГО ТРЕНИНГА «ЭКОЛОГИЯ РАЗУМА» (WWW.DNE.RU)

В предыдущих статьях*, посвященных технологии ведения переговорного процесса, мы разбирали переговоры, основанные на аргументации. Они предполагают, что среди их целей есть варианты, удовлетворяющие обе стороны («выигрыш — выигрыш» или «win-win»). Поиск этого совпадения интересов является одной из задач, решаемых в таких переговорах. Но часто ли в реальности переговоры ведутся «на равных»?

Жесткими мы будем называть такие переговоры, где цели договориться (по крайней мере, у одной из сторон) нет. Есть другая задача — понизить ресурс оппонента и навязать свои условия. Под понижением ресурса мы будем понимать такое состояние оппонента, когда его эмоции мало управляемы им самим и возможности маневров и аргументации минимальны. Иначе говоря, состояние близкое к стрессу, замешательству, ступору. В жестком

- Когда одна из сторон имеет силовой ресурс и активно его использует.
- Если цели не совпадают и совпасть не могут.
- Партнер проверяет вас на прочность и заинтересован в одностороннем захвате ресурсов, демонстрирует силу.

Другой интересный вопрос: как распознать, что с вами начали вести именно жесткие переговоры, и вы становитесь «жертвой»?

сворачиваются и перестают восприниматься как точка опоры.

- Волны раздражения, переходящие в гнев и агрессию. При этом агрессия может быть направлена не обязательно на противника в переговорах, вполне себе — на третьих лиц или даже на себя, на собственное поведение.

- Очень часто агрессия сопрягается с азартом. В этом случае коммуникация превращается в зависимую, невротическую, из которой невозможно выйти. Желание что-то доказать, хотя понятно, что уже никто никаких аргументов не ждет — явный признак потери самоконтроля переговорщиком.

Крайне важно обнаруживать и прерывать подобную коммуникацию. Люди, постоянно испытывающие описанные симптомы, могут сначала проявлять психосоматические расстройства, а затем и обзаводиться вредными привычками (алкоголь, сигареты, наркотики).

Уровни коммуникации

Прежде чем мы разберем несколько приемов, направленных на понижение ресурса собеседника, несколько слов о структуре коммуникации.

Профессиональные коммуникаторы говорят, что любое сообщение содержит послания двух логических типов: буквального и метафорического.

Буквальный уровень передается текстом, обстановкой, заданными правилами. Иначе говоря, если вам заявляют: «Давайте сотрудничать» — это буквальный уровень. Если ученики сидят в классе и учительница входит, чтобы учить их уму-разуму, а они слушают

Если партнер говорит: «Нам интересно с вами сотрудничать» с выражением печали — это невротическое послание. Из такой коммуникации не просто выйти.

варианте нужно понимать, что с вами делают, и удерживать свое «обычное» состояние, реагируя адекватно.

Один наш знакомый руководитель, как мы наблюдали много раз, часто начинает разговоры о стоимости нужных ему услуг с постоянными партнерами с укоризненного качания головой: «Ну, вот мы ведь на вас надеемся, а после каждого вашего ремонта у меня куча докладных от всех служб. А как деньги получать, вы тут как тут!». Понятно, что ничего серьезного не происходит, но, если партнер подобную «пиллюлю» съедает, его притязания на предмет переговоров могут существенно скорректироваться.

Признаки жестких переговоров

Когда же используется жесткий вариант?

Что можно обнаружить в своих ощущениях, чтобы понять, психологическое давление на вас достигает своих целей?

- Первый признак у профессиональных коммуникаторов называется ТОЗ («Точка ориентировочного замирания»). Метафорически, это когда ваша диафрагма «подпрыгнула», а вернуться на место «забыла». Иногда это называют «проблемным вздохом».

- Другой признак: ощущение физического дискомфорта. Неловкость, эффект «чужого костюма». Это называют «кинестетический паттерн». И это верный показатель отклонения от «базового курса».

- «Смешки», «хихикание».

Не раскатистый хохот, а именно хихикание, т. е. спазматические сдвигания диафрагмы.

- Еще один признак понижения ресурса — это «просадка по позе». Плечи и позвоночник как бы

* См.: БуВ. № 6. 2014; БуВ. № 1. 2015.

и задают вопросы — это буквальный уровень. Когда клиент уточняет стоимость услуг — это тоже буквальный уровень.

Метафорический уровень задается невербальной частью коммуникации: это мимика, интонации, жесты, а также намеки, метафоры, невысказанные вслух допущения.

Если буквальная и метафорическая части совпадают, сообщение называется конгруэнтным и воспринимается достаточно комфортно. Если же составляющие разных типов противоречат друг другу, собеседник получает сообщение, вызывающее невротическую реакцию. Т.е. эмоциональный дискомфорт. Когда на метауровне передается что-то другое по сравнению с тем, что задается формально (словами, обстоятельствами), подсознание не вполне понимает, что происходит, и огромное количество психической энергии уходит на «разгадывание» этой загадки.

Иными словами, если партнер говорит: «Нам интересно с вами сотрудничать» с выражением печали — это невротическое послание. Если группа вундеркиндов в 11 классе вежливо засыпает учительницу математики вопросами с одной целью — проверить ее компетентность и показать, кто тут круче — это та же история.

Из невротической коммуникации непросто выйти. Потому что внешне в ней соблюдены все нормы приличия и стабильной коммуникации. От ироничного клиента не сбежишь — он пришел на переговоры. Из класса не выскочишь: буквальный уровень «учитель — ученики» задан обстоятельствами и нормами. «Жертва» вынуждена оставаться внутри такой коммуникации, постепенно теряя ресурсы.

Приемы поведения в жестких переговорах

1. «Качели». Он прекрасно продемонстрирован в фильме «Ликвидация», в эпизоде допроса потенциального террориста. Структура очень простая:

- начинаем слушать, поддерживаем, киваем;
- когда «клиент» разошелся, отвлекаемся;
- собеседник «зависает» в немом вопросе;
- снова подстраиваемся и требуем продолжать: «Говорите, говорите. Слушаю!»

Несколько подобных циклов выводят из эмоционального равновесия достаточно быстро. И не убежишь — на буквальном уровне разговор идет, да еще с активным слушанием.

Когда-то, когда правила клиентского сервиса еще не были столь предметно прописаны, и когда дозвониться до занятого человека считалось большой удачей, во многих учреждениях считалось нормой, что если во время личного общения с клиентом звонит телефон, то звонящий имеет приоритет, а тот, кто все равно уже пришел, подождет. К счастью, теперь это уже встречается редко. Но «жесткие переговорщики» вполне себе используют эти «наработки» — иногда в самый ответственный момент приходит SMS или звонит мобильный. И срочно надо ответить, с извинениями, конечно. Если переговоры ведутся командой, подобные отстройки иногда поручают специальному участнику.

2. Для эмоционального запутывания собеседника, придумано много известных «боевых коктейлей». Идея состоит в том, что собеседнику одновременно передается несколько эмоций, каждая из которых является вполне социальна допустимой. Передача целого коктейля эмоций вместо одной ясно выраженной эмоции само по себе вызывает подсознательное запутывание «жертвы». А социальная допустимость и приемлемость каждой из них вместе со спокойным диалогом задает буквальный уровень внимательного слушания, из которого нет причин выходить.

Один из самых известных «коктейлей» содержит смесь всего из трех эмоций: жалости, сострадания и мудрости (см. врез).

Потренируйтесь немного. А затем попросите кого-нибудь рассказать о своих достижениях и слушайте внимательно с этим набором эмоций. Внимательно наблюдайте за состоянием рассказчика. Только не переперчите с выразительными средствами, всего в меру.

3. Еще один метод называется «Атака вопросами». В жестком варианте ведения переговоров, как мы уже говорили, цель состоит не в том, чтобы договориться, а в том, чтобы понизить ресурсную планку противника и потом навязать свои условия. Если вы постыдно задаете вопросы, вы воспринимаетесь как ведущий. Оппонент вынужден реагировать, т.е. следовать за вами.

Атаковать лучше короткими и резкими вопросами. Ритмично. Избегая длинных формулировок. Почему? Короткие активные фразы ассоциируются у нас с эмоцией «гнев». То есть, когда вы с выражением вежливости и внимательно слушаете, а вопросы по структуре передают «гнев», возникает то самое дестабилизирующее оппонента состояние противоречия посланий.

Особенно интересен вопрос «И что?». Выслушайте человека со вниманием, с поддержкой, кивайте. И когда он выскажется, вдумчиво спросите: «И что?». Посмотрите молча, как собеседник уходит во внутренний поиск ответа, пытайтесь найти объяснение собственному монологу.

Еще раз отметим, что описанная здесь структура важна как для нападения, так и для защиты. Предупрежден — значит вооружен. **P**

Продолжение следует.

Невербальный паттерн «Коктейль Молотова»

Жалость — Наклон головы, асимметрия тела, асимметричная улыбка

Сострадание — Брови домиком, прищуренные глаза

Мудрость — Расфокусированный взгляд, легкая улыбка (у вас-то ведь все хорошо)



АУТСОРСИНГ: ВЫХОДИМ В ЛИДЕРЫ

ТЕКСТ: МАРСЕЛЬ ГАНЕЕВ, ТРЕНЕР.

Хотя в последнее время аутсорсинг уже не является новым словом для российского менеджмента, на отечественных предприятиях тем не менее существуют сложности при его реализации. Как ни странно, компании делают одни и те же ошибки в таких проектах, вследствие чего они могут нести значительные потери из-за неэффективного воплощения.

Гонка за лидером

В современных условиях бизнесу необходимо защитить свои позиции, удержать клиентов и обогнать конкурентов. Это своего рода биатлонная гонка, в ней недостаточно просто быстро бежать, нужно еще и эффективно стрелять: удерживать цены, снизить себестоимость, затратив минимум времени и ресурсов. Аутсорсинг помогает компаниям сконцентрироваться на гонке, отыграть отставание и стать новым лидером отрасли.

Многие знают, что аутсорсинг — это способ оптимизации бизнеса за счет передачи вспомогательных процессов сторонним организациям. С его помощью можно достичь следующих целей:

- концентрации деятельности компании;
- снижения операционных затрат;
- повышения производительности труда основного персонала;
- снижения потребности в инвестициях в непрофильные активы;
- использования опыта специализированных на отдельных процессах (видах деятельности) компаний-аутсорсеров.

Аутсорсинг — не магия, а целенаправленная работа, результатом которой — удержание постоянных клиентов, рост клиентской базы, сокращение административно-управленческих расходов за счет высвобождения персонала, и в конечном итоге — рост маржинальности бизнеса и прибыли.

Рассчитываем силы

Хотя никто и не отменял опыт и интуицию как способы принятия решения о передаче функций на аутсорсинг, в этом вопросе необходимо положиться на логику. Для исключения существенных рисков, необходима независимая оценка ваших будущих операционных расходов на аутсорсера, рассчитать объективный (а не просто желаемый) выигрыш от его привлечения.

Далеко не все сотрудники умеют правильно спрогнозировать потоки денежных средств по итогам внедрения аутсорсинга. При этом есть большая вероятность наскочить на скрытые расходы, которые внезапно появляются на пути преобразований, ведь на этапе планирования о них сложно догадаться. Чтобы их избежать, можно воспользоваться опытом внешних экспертов (консультантов).

В пылу бизнес-гонки компании иногда берут резвый старт и «сбивают дыхание», в результате меткость стрельбы оставляет желать лучшего, придется терять драгоценное время и даже отправляться на «штрафной круг». Вот почему перед принятием решения об аутсорсинге всегда необходимо правильно оценить возможные риски с точки зрения безопасности и устойчивости функционирования вашего бизнеса, качества продукции, сохранения и развития конкурентных преимуществ.

На старт!

В гонке преследования важно не только, с каким разрывом во времени вы стартовали, но и то, как бежите и стреляете вы и ваши конкуренты. Если ваша цель — рост конкурентных преимуществ за счет концентрации ресурсов на основных процессах, снижение себестоимости, сокращение капитальных вложений в неосновные виды деятельности и снижение численности персонала, то подходящим инструментом действительно может выступить аутсорсинг.

Для этого потребуется разработать технико-экономическое обоснование, после чего запустить процесс изменений. Если все скрупулезно продумать и посчитать, то положительные результаты могут быть получены в самом ближайшем времени.

НЧОУ ДПО ИППК совместно с консалтинговой лабораторией «Открытые инновации» (г. Москва) проводят обучение техникам аутсорсинга. **Р**

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

— профессиональная переподготовка с получением диплома:

- «Оценка стоимости предприятия (бизнеса)» — 18.05.15.
- «Независимая техническая экспертиза транспортных средств» — 6.04.15, 14.09.15.
- «Антикризисное управление» — 15.06.15, 5.10.15.
- «Бухгалтерский учет, аудит и налогообложение с нуля» — 15.06.15, 5.10.15.

— повышение квалификации с получением удостоверения:

- «Агент по недвижимости» — 16.04.15, 19.10.15.
- «Управление государственными и муниципальными закупками» — 20.04.15, 18.05.15, 22.06.15.
- «Управление закупочной деятельностью, организация и проведение закупок в рамках 223-ФЗ» — 15.04.15, 13.05.15, 17.06.15.
- «Бухгалтерский учет в бюджетных, автономных и казенных учреждениях» — 13.04.15, 12.10.15.
- «Профессиональный бухгалтер» — 6.04.15, 12.10.15.
- «Кадровый менеджмент и делопроизводство» — 25.05.15, 9.11.15.
- Тренинг: «Нормирование труда: инновационные технологии и опыт применения» — 28.04.15.
- «Охрана труда работников организации» — последняя неделя каждого месяца.

— семинары по темам:

- «Практика закупок по ФЗ-223. Порядок участия и проведения торгов, запросов предложений и цен. Закупки в электронной форме. Роль ФАС» — 9.04.15, 4.06.15, 10.09.15, 12.11.15.
- «Разъяснения «Нового земельного кодекса РФ» — ФЗ от 23.06.14 № 171 — ФЗ и смежного законодательства» — 20.05.15 г.
- «Реализация ФЗ-44. Контроль и надзор. Опыт ФАС. Обжалование» — 08.04.15, 14.05.15, 17.06.15.

Тел.: (8172) 767-187, 767-162, 767-208
www.ipk-vologda.ru e-mail:nchou_dpo_ipk@mail.ru

ТРЕТЕЙСКИЙ СУД

КАК АЛЬТЕРНАТИВА СУДЕБНОМУ РАЗБИРАТЕЛЬСТВУ

ТЕКСТ: НИКОЛАЙ ШАЛАЕВСКИЙ, ФОТО: ВИТАЛИЙ АНТОНОВ

Третейские суды широко распространены в государствах с развитой экономической системой. Несмотря на то, что в нашей стране на самом высоком официальном уровне говорится о необходимости серьезно повысить авторитет третейских судов, они, к сожалению, пока недооценены. Чего греха таить: многие предприниматели даже не знают о существовании третейского судопроизводства. Между тем, оно сильно упрощает жизнь тем, кто о нем знает и использует в своей работе.



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

Третейские суды обладают рядом достоинств:

- **Быстрота.** Рассмотрение дела за одну неделю. Этого времени достаточно для извещения всех участвующих в деле и подготовки процессуальных позиций. Решение суда вступает в силу сразу после его принятия.
- **Законность.** Государство признает решения третейского суда, судебные приставы занимаются принудительным их исполнением, как и с решениями обычных судов.
- **Удобство.** Стороны третейского соглашения вправе выбирать время и место третейского разбирательства.
- **Экономия.** Третейский суд не подразумевает апелляционной и надзорной инстанции, а значит не придется платить дополнительные госпошлины.

- **Полная компенсация расходов,** произведенных на услуги юристов и адвокатов.

Решение третейского суда по своей юридической силе не уступает обычному судебному решению. На его основании Росреестр регистрирует право собственности на недвижимое имущество.

Для того чтобы иметь возможность разрешать споры в третейском суде, в договор между вами и вашим контрагентом нужно просто добавить «третейскую оговорку»: «Все споры, разногласия, требования или претензии, возникающие из настоящего договора (соглашения) или в связи с ним, либо вытекающие из него, в том числе, касающиеся его исполнения, нарушения, прекращения или недействительности, подлежат окончательному разрешению в постоянно действующем третейском суде [название суда] в соответствии с его

списка судей. Стороны ознакомлены и имеют копии положения «О постоянно действующем третейском суде [название суда]», списка судей, положения «О третейских расходах и сборах».

При отсутствии в договоре «третейской оговорки» соглашение о передаче спора на разрешение в третейский суд может быть также оговорено в дополнительном соглашении к договору либо выражено со стороны истца предъявлением иска, а со стороны ответчика положительным ответом на запрос о его согласии подчиниться юрисдикции выбранного третейского суда.

Развею распространенное заблуждение: третейский суд не принимает заказные решения. Третейские судьи, как правило, известные юристы, которые дорожат своей репутацией. Если вам не заплатили по договору, то это самый быстрый из законных способов

Если сравнить гражданский или арбитражный процесс с третейским, то это все равно, что сравнить скорость пешехода и самолета.

Положением. Решение постоянно действующего третейского суда является окончательным и обязательным для сторон и будет им исполнено в сроки, указанные в решении третейского суда.

Стороны договорились, что для рассмотрения любых споров по настоящему договору председателем третейского суда назначается один третейский судья из утвержденного

получить свои деньги. Если сравнить классический гражданский или арбитражный процесс с третейским, то это все равно, что сравнить скорость пешехода и самолета.

Таким образом, третейские суды выгодны для бизнеса: деньги и имущество быстрее возвращаются в оборот. Также полезны такие суды для общества, поскольку разгружают государственные суды. **Р**

ДОГОВОРИЛИСЬ?

ЧТО НАДО ЗНАТЬ ПРИ ПРИЕМЕ НА РАБОТУ

ТЕКСТ: ГАЛИНА ШИРИКОВА, ВРИО РУКОВОДИТЕЛЯ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ИНСПЕКЦИИ ТРУДА В ВОЛОГОДСКОЙ ОБЛАСТИ

Вопросы оформления трудовых договоров, их расторжения, законность прописанных в них условий — это одни из самых частых вопросов в тех обращениях граждан, которые поступают в инспекцию труда. Рассмотрим основные изменения в законодательстве, касающиеся приема на работу, — их полезно знать и работникам, и работодателям.

«Гражданско-правовой» равно «Трудовой»

С 1 января прошлого года ст. 15 Трудового кодекса РФ дополнена частью второй, предусматривающей запрет на заключение гражданско-правовых договоров, фактически регулирующих трудовые отношения между работником и работодателем.

Характерными признаками трудовых отношений являются: личный характер прав и обязанностей работника, обязанность работника выполнять определенную, заранее

трудовых договоров с работниками, за два месяца 2015 года уже 14 трудовых договоров.

Без бумажки...

Законодательство предусматривает возможность фактического допущения работника к работе без письменного оформления трудового договора. Но работнику, не имеющему экземпляра трудового договора, в спорной ситуации бывает проблематично, а иногда и невозможно доказать не только соответствующую заработную плату, но даже сам факт

свидетельские показания, которые суд оценивает по своему внутреннему убеждению. И при отсутствии достаточных доказательств, в том числе письменных документов, подтверждающих трудовые отношения, судом может быть отказано в удовлетворении требований работника. Поэтому работнику необходимо научиться отстаивать свои права уже на стадии приема на работу и оформления трудовых отношений.

Нарушил? Штраф!

Вслед за изменениями в Трудовом кодексе последовали поправки в Кодекс об административных правонарушениях. С 1 января 2015 года увеличились суммы штрафов за уклонение от оформления или ненадлежащее оформление трудовых договоров либо заключение гражданско-правового договора, фактически регулирующего трудовые отношения между работником и работодателем. Часть 3 ст. 5.27 КоАП РФ предусматривает ответственность за данное правонарушение в виде штрафа для должностных лиц от 10 до 20 тыс. руб.; для ИП — от 5 до 10 тыс. руб.; для юридических лиц — от 50 до 100 тыс. руб.

В регионе уже есть примеры привлечения к административной ответственности работодателей по этой статье — в январе-феврале 2015 года были оштрафованы два должностных лица в Череповце и Харовском районе, а также один индивидуальный предприниматель в Чагодощенском районе.

Также с 1 января этого года частью 2 ст. 5.27 КоАП предусмотрена ответственность для граждан и должностных лиц за фактическое допущение работника к работе лицом, не уполномоченным на это работодателем. Суммы штрафов в этом случае составят от 3—5 тыс. руб. (для граждан) до 10—20 тыс. руб. (для должностных лиц). **BB**

Предметом трудового договора является труд работника, предметом же гражданско-правовых отношений является о вещественный конечный результат, труд в них — лишь способ выполнения взятых на себя обязательств.

обусловленную трудовую функцию, выполнение трудовой функции в условиях общего труда с подчинением правилам внутреннего трудового распорядка, а также личное выполнение за плату конкретной трудовой функции.

Следует четко понимать, что предметом трудового договора является труд работника, предметом же гражданско-правовых отношений является о вещественный конечный результат, труд в них — лишь способ выполнения взятых на себя обязательств.

Далее, Трудовой кодекс дополнен новой статьей 19.1, которая предусматривает, что признание отношений, возникших на основании гражданско-правового договора, трудовыми может осуществляться как по соглашению между сторонами договора, так и судом или по предписанию государственного инспектора труда. Так, в 2014 году по требованиям инспекторов работодателями оформлено 57

работы у данного работодателя. Соглашаясь на выполнение работы без надлежащего оформления трудовых отношений, без заключения трудового договора в письменной форме, работник ставит себя в самые невыгодные условия в случае трудового спора.

Гражданам, обращающимся за помощью в трудовую инспекцию, следует помнить, что этот орган, осуществляя функцию по надзору за соблюдением трудового законодательства, выявляет правонарушения, но не решает трудовые споры. Неурегулированные разногласия между работодателем и работником по вопросам применения трудового законодательства, локальных нормативных актов, трудовых договоров рассматриваются либо комиссиями по трудовым спорам, созданными у работодателя, либо судами.

При рассмотрении дела в суде работник может предъявлять любые доказательства, в том числе

ОТКРОЙТЕ БАНКОВСКИЙ ДЕПОЗИТ ОНЛАЙН

ТЕКСТ: СВЕТЛАНА ЗАРУБИНА

Успешное ведение бизнеса требует немало времени, порой важна каждая минута. Экономить время и получить доход помогут новые онлайн-инструменты Сбербанка для размещения денежных средств. Воспользовавшись ими, вы в любое время, когда у вас появились свободные средства, сможете самостоятельно с использованием систем дистанционного обслуживания разместить их в онлайн-депозит на определенный срок и закрыть его по истечении срока.

Для открытия онлайн-депозита достаточно иметь доступ к системе «Сбербанк Бизнес Онлайн». Она позволит не только дистанционно открыть депозит, но и управлять им. Для работы в системе не нужно устанавливать специальное программное обеспечение и покупать дополнительные средства защиты, достаточно подключить услугу в своем отделении банка и иметь компьютер с доступом в интернет.

Сбербанк предлагает несколько вариантов онлайн-депозитов.

В зависимости от особенностей вашего бизнеса, вы можете выбрать наиболее подходящий. Допустим, у вас есть сумма, которая вам не понадобится в ближайшее время. В этом случае вы можете открыть депозит «Классический Онлайн». Это депозит без возможности пополнения и досрочного закрытия, но зато с более высокой процентной ставкой.

Названия депозитов «Пополняемый Онлайн» и «Отзываемый Онлайн» говорят сами за себя. В первом случае депозит можно постоянно

пополнять, но нельзя закрыть раньше срока. Во втором же, наоборот, не предусмотрено пополнение суммы, но зато в случае необходимости его можно закрыть.

Клиентам, имеющим на счете, открытом в Сбербанке, сумму, которая им в ближайшее время не понадобится, подойдет «Неснижаемый остаток Онлайн». Он удобен тем, что позволяет оперативно пользоваться частью средств со счета для неотложных расчетов, в то же время получать доход с той части средств, на которую заключена сделка по неснижаемому остатку.

Открыть онлайн-депозиты можно как в рублях, так в долларах и евро. Большим плюсом этих продуктов является то, что процентная ставка по ним на 7% выше, чем по аналогичным депозитам, открываемым в отделениях банка. Срок депозита клиент может выбрать любой: от нескольких дней до нескольких лет.

Чтобы открыть онлайн-депозит, клиенту не нужно посещать банк, достаточно прямо в «Сбербанк Бизнес Онлайн» заполнить заявление о присоединении к «Условиям размещения денежных средств» и направить его в банк.

Сбербанк России во все времена имел и имеет репутацию надежного и стабильного банка, который гарантированно сохранит и преумножит ваши средства. Доверьте свои сбережения банку и получите доход на привлекательных условиях!

Подробную информацию об онлайн-инструментах для размещения денежных средств можно получить в отделениях банка, обслуживающих юридических лиц, по телефону Контактного центра 8-800-555-55-50 или на сайте банка www.sberbank.ru.



ИННОВАЦИИ В ИНВЕСТИЦИЯХ

ТЕКСТ, ФОТО: ПАВЕЛ МИЛЮКОВ

С начала этого года стал доступен новый продукт для частных инвесторов — индивидуальные инвестиционные счета (ИИС). Его появление призвано подстегнуть интерес россиян к зарабатыванию денег на рынке ценных бумаг. Многие аналитики высоко оценивают потенциал нового финансового инструмента, называя его «завтрашним днем фондового рынка». Однако практика показывает, что большинство граждан, располагающих средствами, пока плохо представляют сущность и механизм работы ИИС.

Устранить пробел в знаниях потенциальных частных инвесторов призвана серия открытых семинаров, которые по всей стране проводит Московская биржа. В конце марта по инициативе брокерской компании «Финам-Вологда» такая встреча состоялась в конференц-зале МФЦ.

В качестве докладчиков выступили директор Северо-Западного филиала ОАО «Московская Биржа» **Елена Семькина** и исполнительный директор ООО «Финам-Вологда» **Антон Кархов**. Суммируя тезисы выступлений и ответы на вопросы слушателей (коих было немало), базовая информация об ИИС сводится к следующим блокам.

В чем особенности условий ИИС как брокерского счета?

Счет является индивидуальным, а это значит, что он может быть открыт только на одно физическое лицо (впрочем, ничто не мешает этому лицу переводить свой счет

из одной брокерской компании в другую).

Сумма ежегодного взноса не должна превышать 400 тыс. руб. Срок жизни счета должен быть не менее трех лет. Термин «срок жизни» означает, что счет может быть открыт сегодня, а средства на него переведены позже, например, в декабре текущего года — это значит, что все расчеты по налоговым льготам будут исчисляться с момента открытия счета.

Налоговая льгота — это самое привлекательное в ИИС. За все время существования ИИС на всю сумму, лежащую на нем, будет распространяться льготный режим налогообложения, при этом владелец может выбрать один из двух типов.

Первый — по итогам каждого года владелец счета может обращаться в налоговую инспекцию за вычетом по НДФЛ (максимум — 52 тыс. руб. в год, т. е. 13% от 400 тыс. руб.). При закрытии счета он платит лишь 13% с дохода, полученного в результате обращения вложенных средств.

Второй тип — если гражданин не обращается каждый год за налоговым вычетом, тогда его доход от инвестирования не облагается НДФЛ вообще (в этом случае налоговым агентом выступает не вкладчик, а брокер, открывший счет).

Считается, что второй вариант более подходит для опытных инвесторов, способных зарабатывать на длинных промежутках времени и не очень нуждающихся в наличных деньгах. Впрочем, предварительные расчеты специалистов показывают, что с десятилетним горизонтом инвестирования оба варианта налогового стимулирования инвесторов примерно равноценны.



Кому полезно знать об ИИС в первую очередь?

Такой способ инвестирования должен привлечь два типа инвесторов. Первый — это вкладчики банков, желающие получить более высокий доход, сберегая свои средства от инфляции. Второй тип инвесторов — люди среднего и предпенсионного возраста, которые намерены откладывать на старость и делать это эффективно. В этом случае ИИС выступает неплохой альтернативой НПФ и системе добровольного пенсионного страхования.

Как это работает?

Даже если человек, решивший открыть ИИС, — новичок, который не хочет рисковать своими деньгами или вникать в тонкости биржевой торговли, то выбрав консервативную стратегию инвестирования (скажем, вложение средств с ИИС



в государственные бумаги — облигации федерального займа), он гарантированно получит доход в 26—27% годовых (с учетом налогового вычета).

Можно структурировать свои инвестиции, что тоже позволит владельцу ИИС, не будучи профессионалом, гарантированно получать доход не меньше, чем в любом банке. Например, если у вас на счете лежит 300 тыс. рублей, то «яйца» можно положить в три разные «корзины». 100 тысяч можно вложить в ОФЗ. Еще 100 тысяч — в акции, относящиеся к «голубым фишкам», т. е. в бумаги наиболее крупных, ликвидных и надежных компаний со стабильными показателями получаемых доходов и выплачиваемых дивидендов. (Не смотря на проблемы в российской экономике, фондовый рынок в целом растет, и акции экспортноориентированных компаний в рублевом эквиваленте также продолжают расти). Наконец, 100 тыс. руб. можно доверить доказавшим свою эффективность «торговым роботам» (это автоматизированные торговые системы, принимающие решения на основе программного алгоритма. Их также называют «стратегиями автоследования»).

Будут ли меняться правила, регулирующие ИИС?

Индивидуальный инвестиционный счет не является российским ноу-хау: этот инструмент долгосрочного инвестирования уже прошел апробацию в ряде стран мира (Великобритания, Индия, Япония). Их опыт впоследствии был учтен при адаптации продукта к условиям отечественного фондового рынка.

Поэтому российское законодательство об ИИС можно считать достаточно проработанным. Однако на практике уже возникают некоторые вопросы, на которые правовые нормы пока не дают однозначного ответа. Например, можно ли забрать с ИИС часть средств без утраты льготы по налогообложению? Также идет дискуссия по поводу ограничений по операциям через ИИС. В настоящее время никаких формальных ограничений нет — вкладываться можно в любые, даже самые рискованные бумаги. Возможно, будут выставлены рамки для инвестиций в иностранные ценные бумаги (все-таки ИИС задумывался как средство стимулирования отечественного фондового рынка).

7 млн человек

Потенциал ИИС

1,7 млн человек
с высоким уровнем инвестиционных намерений

5,3 млн
со средним уровнем инвестиционных намерений

Источник: Московская биржа.

Инвестиционный вычет

Тип А — ежегодный налоговый вычет по НДФЛ в сумме денежных средств, внесенных на ИИС.

За 2015 год налогоплательщик получил доход по основному месту работы доход в размере 600 тыс. рублей, уплатив в течение года подоходный налог 13% в размере 78 тыс. рублей. В этом же налоговом периоде налогоплательщик открыл ИИС и внес на него 400 тыс. рублей. По истечении налогового периода налогоплательщик сможет подать налоговую декларацию 3-НДФЛ и, приложив подтверждающие документы и заявление, сможет уменьшить свою налогооблагаемую базу на 400 тыс. рублей. Из бюджета будет возвращено 52 тыс. рублей (13% от 400 тыс. руб.).

Тип Б — по окончании договора на ведение ИИС (но не менее трех лет) вычет по НДФЛ в сумме доходов, полученных от операций по инвестиционному счету.

Налогоплательщик открыл ИИС 1 февраля 2015 года и внес денежные средства в размере 400 тыс. рублей, в последствии в течение 2016 и 2017 годов каждый год вносил на счет по 400 тыс. рублей. В течение этого времени он также покупал и продавал ценные бумаги, получая прибыль. В марте 2018 года сумма на счете составила 1,9 млн рублей, т. е. инвестор получил положительный финансовый результат в размере 700 тыс. рублей. При расторжении договора вся сумма прибыли по счету (эти самые 700 тыс. рублей) будет освобождена от налогообложения.

Кроме того, некоторые брокеры выступили с инициативой увеличить сумму средств, инвестируемых через механизм ИИС, до 800 тыс. рублей. Аргументируется это тем, что первоначальная цифра (400 тыс. рублей) хоть и сопоставима с суммами, которые предусмотрены для похожих продуктов в других странах, но она была установлена еще до прошлогоднего обвала рубля.

Эксперты полагают, что к концу года по мере накопления практики эти и ряд других вопросов будут разрешены. К этому же времени, по их прогнозам, число открытых ИИС составит более 50 тысяч по всей

стране. А вообще, по некоторым расчетам, в перспективе такие счета способны привлечь до 7 млн новых активных участников торгов. **P**



ФИНАМ

Инвестиционная компания

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

ХЛЕБА И ЗРЕЛИЩ

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

Антикризисный маркетинг в индустрии ресторанного бизнеса — важная и одновременно сложная тема. Писать о ней непросто, так как сегодня отрасль столкнулась сразу с несколькими проблемами.



трактуют ситуацию по-разному. Кто-то считает, что кризиса как такового нет, резкого падения в индустрии не будет, а есть «сброс жирка», который приведет, прежде всего, к реструктуризации сегментов рынка. Их останется всего два, судя по опыту предыдущих кризисов: «премиальный» — дорогие рестораны для тех, кто остался «на плаву» и кто сумел получить выгоду от кризиса, и «эконом» — для всех остальных. Средний сегмент растворится, а его бывших потребителей примет фаст-фуд. Большинство же экспертов оценивает падение рынка минимум на 30% к весне 2015 года. По словам президента Федерации ресто-

планирования бюджетов и нежелание брать лишнего в магазинах крупного формата.

Для маркетологов важна не просто статистика сокращения потребления т. н. «досуга», а детализация внутри этого падения, чтобы найти возможность, «фишку», с которой стоит работать. Ведь если вы не купили новый мобильный телефон, это не значит, что вы не купите новый чехол к старому. По данным агентства Initiative поведение поколения X (ядро — 40—45 лет) и Y (ядро — 25—30 лет) несколько различается. Если «игреки» сократили посещение кинотеатров, то «иксы» отказались от походов в рестораны

Несмотря на отсутствие абсолютной лояльности и кризис в экономике, люди ценят интерес к себе, предлагаемую выгоду.

По мнению исполнительного директора консалтинговой компании Restcon **Андрея Петракова** таких несколько: «Главное — это повышение цен на продукты. Рестораны не могут увеличивать свои цены, иначе они совсем лишатся посетителей. Повышение арендной платы — второй фактор. Третий — это реальное снижение доходов клиентов и неуверенность потребителей в завтрашнем дне». Приплюсуем сюда отток клиентов из-за запрета на курение, сложность с открытием новых точек из-за подорожания оборудования, производимого за рубежом, отложенные кредиты, по которым придется все равно рассчитываться, и внеплановые проверки контролирующих органов.

Про рынок

Различные рестораторы и обозреватели как в столице, так и в других городах России,

раторов и отельеров России **Игоря Бухарова**, с декабря 2014 года в Москве закрылось 900 кафе и ресторанов, а к весне это число возрастет до 3 тысяч (осенью 2014 в столице работало 11 тыс. заведений общественного питания).

Несмотря на различные негативные прогнозы и суровую необходимость выхода из зоны комфорта, поговорим о потенциале работы в области привлечения клиентов. Как могла бы измениться политика продвижения и построение отношений с ними, чтобы оставаться интересными им?

Про людей

«Питание вне дома» является первой строчкой сокращения бюджета современной семьи. Мы видим увеличение среднего чека в магазинах, особенно формата «дискаунтер», но столько потому, что там дешево, сколько по причине краткосрочности

и кафе. Последние также стали больше экономить на автомобильном топливе и все чаще пересаживаются с личного транспорта на общественный. При этом представители обоих поколений практически не изменили своих затрат на интернет, мобильную связь, товары повседневного спроса, но отказались от приобретения наиболее дорогостоящих товаров длительного пользования, таких как машины, недвижимость, путешествия. Однако 40-летние проявляют большую бережливость, сокращая свои затраты в большинстве категорий.

Много работая с компаниями, производящими товары массового потребления — от жвачек до шампуня, — мы нашли несколько рецептов, помогающих продажам. Почему бы не обратить внимание на рабочие механики продвижения на этом рынке с учетом специфики ресторанной отрасли?

1. Люди покупают и идут за акциями. Акция воспринимается зачастую не столько как прямая материальная выгода, сколько новостной повод, интересная интрига. В приоритете акции с моментальным выигрышем подарков. Акционные механики могут быть накопительными и долгосрочными для удержания посетителей.

2. Потребность в удивлении, развлечении будет всегда актуальна. Возможно, ресторан сможет предложить гостям самостоятельно готовить еду, тогда будет возможность экономии на чеке, и удовлетворит у гостей жажду «зрелищ».

3. Сезонное меню, являющееся гарантированной стратегией «Макдональдс», также будет порождать дополнительный интерес.

4. Как ни крути, но наше общество становится все более мультимедийным и технологичным. Проникновение интернета в России высокое. Стоит обращать внимание на технологичные решения, такие как мобильные приложения, игровые механики с sms-рассылкой, задействование сайта и помещения ресторана одновременно. Попросите распечатать купон на сайте и прийти с ним в определенные «Счастливые часы».

5. Розыгрыши больших призов. Крупные компании часто разыгрывают автомобили, которые зачастую предоставляют в рамках партнерства автомобильные бренды. Цель больших призов — привлечь внимание к происходящему. Но большим призом может быть и оплата проезда на общественном транспорте в подарок! Пару лет назад никто не покупал у нас такие предложения, а сейчас они выигрывают в тендерах и проводятся в партнерстве с дискаунтерами.

6. Формат ко-промо в кризисный период может быть очень интересным обоим участникам. Предложите магазину одежды, ювелирному салону, салону красоты вашего сегмента вложиться в единую акцию, договориться о бартере предоставления услуг вашим общим гостям.

7. Ориентируйтесь на новые сегменты аудитории, на молодежь, которая открывает Россию, и прочих туристов, оставшихся в пределах Родины. Здесь требуется активное освоение онлайн-технологий. Присутствуйте на картах Яндекс и Гугла,

Сергей РОМАНОВ, управляющий бара-ресторана «Тонга» (Вологда):

«В ресторанном бизнесе маркетинговим промомеханикам место, конечно, есть. Однако, дело в том, что в Вологде они редко и мало где используются. И не потому, что наши рестораторы не знают, как и что надо делать, а потому, что люди здесь ленятся выполнять какие-то действия ради тех или иных бонусов — они привыкли получать все и сразу без приложения усилий со своей стороны.

Тем не менее, промо-акции в ресторанном бизнесе — распространенная практика. Хотя и тут надо учитывать ряд важных факторов и, в первую очередь, знать: кто является потенциальным клиентом ресторана, где эти люди работают, сколько им лет, каков их доход и социальный статус. То есть, с учетом того, что все рестораны разные, — единого рецепта маркетингового развития быть не может. Промомеханики должны быть уникальными для конкретного заведения и работать только на него».



Белла АНДИЕВА, руководитель сети ресторанов (Вологда):

«Чтобы привлечь постоянного клиента, мало оформить интерьер и пригласить известного шеф-повара. Необходимо создать атмосферу, то есть проводить мероприятия, способствующие формированию положительного имиджа заведения. В каждом нашем ресторане, например, работают промоакции с гарантированной выгодой. Наши гости, заказывая то или иное блюдо, получают в подарок бонусы. Где-то это кофе, где-то десерт. Если рассматривать промоакции с вероятной выгодой, такие как «купи, зарегистрируй код, выиграй приз»,

то я не особо вижу, как это можно применить в ресторации, и у нас этого нет.

И хотя во время кризиса посещаемость ресторанов снижается, постоянные клиенты остаются с нами, так как посещение ресторана или кафе — это, в общем-то, привычка, несмотря на финансовые проблемы. Для нас же в это время важно в первую очередь сохранить цены на приемлемом уровне. С учетом того, что продукция поставщиков заметно подорожала, себестоимость конечного продукта в ресторанах тоже увеличилась, решить эту проблему довольно сложно. Выход мы видим в открытии собственного оптового продуктового склада, чем сейчас и занимаемся.

Также мы продолжаем сохранять все скидки, которые предлагали посетителям до кризиса».

Лицом к фактам

Какие выводы можно сделать из трех фактов: снижения потребления «досуга», сокращения посещения ресторанов и кинотеатров и экономии на путешествиях?

- Люди хотят общения, интерактива, веселья — необходимо подарить им такую возможность внутри заведения общественного питания. Ресторан перестает быть просто «про еду».
- Взрослое население накопило много обязательств — они легче переходят на питание дома. Ориентироваться стоит на молодежь.
- Невозможность приобрести турпутевку, машину или недвижимость не мешает желать их выигрывать.

в обзорных рейтингах (например, TripAdvisor.com), сделайте удобным и красивым онлайн-меню, чтобы началась «ментальная дегу-стация» и т. д.

Все вышеперечисленные механизмы имеют свою актуальность в системе, ведь зачастую мы судим об эффективности по отрывочным данным, кратким акциям, а ведь посетителя необходимо оповестить о ваших изменениях, сделать так, чтобы он о них задумался, испробовал на себе, поделился с друзьями. Такой цикл может занимать до полугода. Объединить весь маркетинговый календарь мероприятий способна CRM — автоматизированная система управления

взаимоотношениями с клиентами (Customer relationship management).

Вообще, есть две стратегии роста: за счет постоянного привлечения новой аудитории, которая будет совершать хотя бы одно посещение за период; а можно расти за счет увеличения частоты посещения текущими клиентами. В этой связи актуальны долгосрочные программы лояльности, которые не будут ограничиваться скидками. Точнее, скидок там вообще может и не быть, но в основу положена интересная игровая механика. В США, например, каждое домохозяйство участвует в среднем в 30 программах лояльности в различных областях. При этом 55 млн человек участвуют

в программах лояльности ресторанов (на первом месте идут авиалинии, затем отели). В России же точные данные в открытых источниках отсутствуют, но спрос на построение отношений с клиентами высок в целом по различным рынкам.

Несмотря на отсутствие абсолютной лояльности и кризис в экономике, люди ценят интерес к себе, предлагаемую выгоду. И в один из моментов жизни, у них встанет вопрос, какой все-таки ресторан или кафе выбрать. **BB**

Подробнее:
[www.facebook.com/
rosmarketing.biz](http://www.facebook.com/rosmarketing.biz)

4G-ИНТЕРНЕТ: УДОБНЫЙ ИНСТРУМЕНТ ДЛЯ БИЗНЕСА

ТЕКСТ: СВЕТЛАНА ЗАРУБИНА

Быстрая передача больших объемов данных, организация надежной видеосвязи между филиалами компании или районными подразделениями государственных организаций, максимальная оперативность в получении информации, важной для бизнеса, — эти и многие другие вопросы поможет решить скоростной интернет четвертого поколения от компании «МегаФон».

В настоящее время интернет 4G доступен не только в Вологде и Череповце, но и в районах. Оборудование четвертого поколения запущено «МегаФоном» в нескольких райцентрах — Устюжне, Белозерске, Вытегре, Чагоде, Шексне и Великом Устюге. На значительной части территории региона абонентам «МегаФона» уже доступны высокие скорости мобильного интернета. В среднем они составляют 20—45 Мбит/с, максимально возможная скорость работы в сети достигает 75 Мбит/с.

Что дают такие цифры? Даже при средних показателях скорости базу данных объемом в 1 гигабайт можно скачать всего за несколько минут — в сети предыдущего поколения на это ушло бы больше часа. Будут мгновенно открываться любые страницы в интернете — это оценят те предприниматели, бизнес которых зависит от того, насколько быстро они получают информацию о рынке. Можно организовать надежную

видеосвязь, чтобы провести, например, совещание с участием директоров географически удаленных филиалов, для организации — это серьезная экономия на транспортных и командировочных расходах. Теперь отсутствие в том или ином районе области проводного интернета — не проблема. Решать срочные рабочие вопросы корпоративные клиенты «МегаФона» смогут с помощью мобильного доступа в интернет — не только в офисе или дома, но и в машине, и даже во время прогулки за городом.

«В нашем регионе все больше компаний и государственных организаций выбирают 4G+ в качестве альтернативы проводному интернету, — рассказывает директор Вологодского регионального отделения компании «МегаФон» Константин Гулейков. — И это неудивительно: высокоскоростной мобильный доступ помогает эффективно управлять компанией. Наш клиент



получает очень удобный инструмент для ведения бизнеса. По сути дела, мобильные устройства превращаются в офис, который всегда с вами, где бы вы ни находились».

Воспользоваться всеми преимуществами интернета четвертого поколения помогут разнообразные устройства, поддерживающие технологию LTE (4G). Сейчас в салонах «МегаФона» представлены десятки подобных мобильных гаджетов — это смартфоны, планшетные компьютеры, модемы, а также роутеры, позволяющие раздавать интернет на десяток других устройств. Такой вариант подойдет для обеспечения скоростного доступа в сеть всем сотрудникам небольшой организации. При этом цены на интернет нового поколения ничем не отличаются от расценок на аналогичные услуги 3G. Отличный вариант для тех, кто хочет решать вопросы быстро, эффективно и с максимальным комфортом для себя. **P**

ПОДХОДИТЬ К РЕКЛАМЕ ОТВЕТСТВЕННО

ТЕКСТ: ОЛЬГА ГАЛАНИНА, ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ИНСПЕКТОР
УПРАВЛЕНИЯ ФАС РОССИИ ПО ВОЛОГОДСКОЙ ОБЛАСТИ

Любое средство массовой информации в той или иной степени занимается рекламной деятельностью. Однако в практике Вологодского УФАС нередки случаи, когда владельцы только что образованных СМИ даже не подозревают о существовании Закона «О рекламе». Между тем, законодательством предусмотрена довольно серьезная административная ответственность за его нарушение.

За 2014 год специалистами региональной антимонопольной службы было рассмотрено 74 дела по признакам нарушения рекламного законодательства, выдано 39 предписаний о прекращении нарушения, возбуждено 51 административное дело. Это внушительные цифры, учитывая, что рекламное законодательство достаточно стабильно и не подвержено кардинальным изменениям.

Наиболее распространенным является нарушение ст. 14.3 КоАП РФ («Нарушение законодательства о рекламе»). В первую очередь, речь идет о нарушении порядка прерывания рекламой теле- или радиопрограмм или передач. Закон «О рекламе» допускает такое прерывание только с предварительного сообщения о последующей трансляции рекламы, за исключением прерывания спонсорской рекламой. При этом общая продолжительность распространяемой в программе рекламы по общему правилу не может превышать 15% времени вещания в течение часа. Во-вторых, не редки случаи превышения допустимого объема рекламы, распространяемой в периодических печатных изданиях. В Законе «О рекламе» указано, что объем рекламной информации в них должен составлять не более чем 40% от объема одного номера или выпуска (данное требование не распространяется на рекламные издания, которые зарегистрированы в качестве таковых).

Анализируя практику Вологодского УФАС за 2014 год, к наиболее частым можно отнести нарушение ч. 10.1 ст. 5 Закона «О рекламе». В соответствии с данной нормой, не допускается размещение рекламы

информационной продукции, без указания категории данной информационной продукции (в соответствии с требованиями Федерального закона от 29 декабря 2010 года «О защите детей от информации, причиняющей вред их здоровью и развитию»).

Кроме того, одним из распространенных является нарушение ч. 1 ст. 28 Закона «О рекламе»: реклама банковский, страховых и иных финансовых услуг должна содержать наименование или имя лица, оказывающего эти услуги. Потребителю важно знать, какое лицо делает заманчивое предложение о денежных вложениях. Поэтому в рекламе банковских, страховых и иных финансовых услуг в обязательном порядке следует указывать наименование или имя лица, оказывающего эти услуги. Следовательно, указание правильных реквизитов

и рекламопроизводителем, и рекламодателем, то за соответствующее правонарушение оно подлежит привлечению к административной ответственности однократно.

Следует знать, что ответственность за нарушение рекламного законодательства наступает в каждом отдельном случае, равно как и штрафы вменяются за каждое отдельное нарушение.

При этом если лицо было привлечено к административной ответственности в качестве рекламодателя, последующее совершение данным лицом административного правонарушения, ответственность за которое предусмотрена статьей 14.3 КоАП РФ, не только в качестве рекламодателя, но и рекламопроизводителя или рекламодателя следует считать повторным совершением однородного административного правонару-

Вести коммерческую деятельность с соблюдением правовых предписаний в рекламной сфере, иногда жертвуя долей прибыли, значительно выгоднее, чем нести расходы по оплате постоянно возникающих штрафов.

организации, предоставляющей финансовые услуги, является одной из гарантий соблюдения права потребителей на информацию.

Различают юридическую ответственность между разными участниками рекламных правоотношений — рекламодателем, рекламопроизводителем и рекламодателем. Если же в отношении одной и той же рекламы одно лицо является одновременно и рекламопроизводителем,

шления, что является отягчающим обстоятельством.

Административные штрафы за нарушение рекламного законодательства исчисляются сотнями тысяч рублей. Поэтому вести коммерческую деятельность с соблюдением законодательных правил и предписаний в этой сфере, иногда жертвуя какой-то долей прибыли, значительно выгоднее, чем нести расходы по оплате постоянно возникающих штрафных санкций. **55**

У «ВОЛЕКСА» ВСЕ ЕЩЕ ВПЕРЕДИ!

МИХАИЛ РУДЫЙ: «20 ЛЕТ — ЭТО ЛИШЬ НЕБОЛЬШОЙ ОТРЕЗОК НАМЕЧЕННОГО ПУТИ»

ТЕКСТ: НАТАЛЬЯ ДРОБЯЗКО, ФОТО: ИЗ АРХИВА ОРГАНИЗАЦИИ

С момента своего основания и по сегодняшний день салон-магазин европейской одежды «Волекс» задает самую высокую планку в отношении качества и стиля продаваемого товара, а представленные здесь модные коллекции способны удовлетворить потребности самой взыскательной публики. В преддверии 20-летнего юбилея магазина мы встретились с его директором Михаилом РУДЫМ и узнали, за что «Волекс» любят и ценят клиенты, как городская среда влияет на закупки и чем следует руководствоваться при создании образа.



Но к плотному сотрудничеству с ними я был не готов. Для этого понадобилось еще несколько лет, в течение которых у вологжан постепенно нарастала потребность в хорошей одежде, непохожей на польско-турецкий ширпотреб, что продавался на городских рынках.

— И тогда появился «Волекс»...

— Да, это случилось 1995 году. «Волекс» начался с одного манекена и двух вешалок в обычном кабинете Вологодского проектного института. Рядом сидели чертежники, а мы — как истинные безумцы — собирались продавать французские платья.

— Михаил Романович, в этом году «Волекс» отмечает свое 20-летие. Расскажите, как все начиналось?

— В переломные для России 90-е годы, когда старая система ушла в никуда, а новая еще только зарождалась, я уехал на стажировку во Францию. Время, проведенное там, в торгово-промышленных палатах Лиона и Парижа, подарило мне редкую возможность увидеть эти города изнутри, прочувствовать их атмосферу, понять, как они устроены, посетить их модные магазины. Уже тогда в ТПП Лиона и Парижа проходили встречи с французскими бизнесменами, заинтересованными в продвижении своих товаров на российском рынке.

— В то время это был довольно рискованный шаг, неужели вы ничего не боялись?

— Если честно, когда мы закупили во Франции первую партию одежды и выставили ее в Вологде, у меня поджилки тряслись от страха. Однако я понимал, что завоевать место под солнцем мы можем только никоим не дублируя, ни в чем не повторяясь и продолжая идти своим путем. И хотя это действительно было верхом безумия, мы потихоньку отвоевывали кабинет за кабинетом и создавали торговое пространство. Наши клиенты, кстати, могли забегать к нам и в девять, и в десять, и в одиннадцать часов вечера, если им это

было удобно. Мы всегда оставались открытыми.

— Получается, что первое время вы работали не ради прибыли, а на энтузиазме и за чистую идею?

— Ну, не только первое время. Мы и сейчас работаем не для того, чтобы построить особняк на Лазурном берегу (улыбается). Торговля ради торговли нас никогда не интересовала, мы всегда стремились радовать людей, знакомить их с большим и интересным миром брендов, наполнять их жизнь яркими красками и эмоциями. Большинство российских предпринимателей до сих пор не понимают, что настоящий бизнес — это, прежде всего, клиенты и длительные отношения с ними. Тут как в сказке Экзюпери — мы в ответе за тех, кого приручили. И если этот процесс продолжается на протяжении 20 лет — уйти из бизнеса уже невозможно, мысль о том, что будет с теми, кто все это время был рядом, не дает покоя. Ведь, когда люди тебе доверяют, ты просто не имеешь права их подвести. Всегда можно пожертвовать прибылью, но репутацией — никогда. За эти 20 лет мы смогли наработать имя и клиентуру, которая до сих пор платит нам взаимностью и верностью. И это наши главные достижения.

— Расскажите о ваших клиентах. Какие они, чем занимаются, что ценят больше всего?

— Сегодня это уже вторая генерация. Те, кто когда-то приходили к нам 30-летними, держа за ручки малышей, сегодня уже готовятся к выходу на пенсию. А те самые малыши выросли и одеваются у нас. И эта тенденция — смена поколений при сохранении верности «Волексу» — нас очень радует.

В целом же наши клиенты — это прежде всего успешные люди. Не богатые, заметьте, а именно — успешные. Абсолютно самодостаточные, умеющие добиваться своего, сильные, красивые внешне и внутренне. Это может быть и бизнесмен, и чиновник, и преподаватель университета, и домохозяйка. Но их всех объединяет одна общая черта — хороший вкус. При этом я знаю многих обеспеченных людей, которые одеваются в других местах. Но, те, кто разделяет наши ценности, всегда с нами. Потому что мы не потакаем дурному вкусу, мы прививаем только хорошее. Не случайно, среди наших клиентов много жителей других городов — Архангельска, Мурманска, Ярославля, Санкт-Петербурга и Москвы. Все они знают: если вещь куплена в «Волексе» — она соответствует как критериям качества, так и стилю.

— **Если говорить о стиле и хорошем вкусе в более широком смысле, как вы думаете, обладают ли им вологжане? Сам город?**

— Если посмотреть на людей на улице, впечатление будет отнюдь не радостное, потому что в самом городе очень много проблем. Как и в России в целом. Вологда ведь всего лишь ее зеркальное отражение. Когда идешь в центре города и видишь человека в охотничье-рыбацком одеянии или молодежь в спортивных брюках, кроссовках и кожаных куртках, понимаешь, что Вологда — город, где очень сильны сельские традиции, многие приезжают сюда из деревень и не сразу могут перестроиться на новый лад. Да и мы сами прошли еще очень небольшой путь, многого не знаем и не умеем, поэтому и не осуждаем других. Человек имеет полное право носить то, что ему нравится. Однако в работе ориентироваться на особенности городской среды и менталитет вологжан нам, конечно, приходится.

— **В чем именно это проявляется? Как город на вас влияет?**

— В основном это ощущается на уровне формирования коллекций. Мы очень мало заказываем светлой одежды и замшевой обуви, потому что понимаем — а куда в ней выйдешь? У нас ведь большая часть года — грязь на дорогах. К тому же из-за предрасположенности в Вологде почти немисливо продать,

например, желтый мужской жилет или что-то в ярко-голубых оттенках. Вологда — город своеобразный и очень непростой. Люди здесь живут в замкнутом культурном пространстве и в силу многих причин не любят выделяться. Поэтому, на мой взгляд, 20 лет работы на вологодском рынке может выдержать только тот, кто очень хорошо знает местные особенности и учитывает их в обязательном порядке. Нам пока это удается. Во многом благодаря опыту и знаниям наших сотрудников.

— **По каким принципам вы их отбираете? На основе чего формируете коллектив?**

— Наш коллектив сформировался уже давно и долгое время держится в одном и том же составе. Конечно, есть люди, которые ушли в силу определенных причин, но так и должно быть. И хотя сейчас они трудятся в других местах — сердцем мы

города. Я очень горжусь профессионализмом наших байеров, ведь именно от работы закупщика, его чувства меры и стиля зависит успех магазина. Хотя вряд ли кто-нибудь догадывается, как трудны импортные операции в условиях экономического кризиса.

— **Как вы, кстати, его переживаете? Сложная экономическая ситуация сказалась на вашем бизнесе?**

— Кризис — это очень хорошая чистка в любой сфере. Он как волна — слабые не выдерживают натиска и погибают, сильные остаются. А выигрывает все равно потребитель, потому что ему достается лучшее: лучшее качество, лучшие цены. Конечно, отток покупателей есть, но есть и новые клиенты. Ведь как раз сейчас появляются те, кто смог в кризис заработать, они приходят к нам, и мы им очень

Однако я понимал, что завоевать место под солнцем мы можем, только никого не дублируя, ни в чем не повторяясь и продолжая идти своим путем.

все равно вместе. Все наши сотрудники — профессионалы в самом глубоком значении этого слова. Человек только переступает порог магазина, а они уже могут определить его стиль, размер, цвет, который ему к лицу, и прочие тонкости. Другими словами, они не столько продавцы, сколько психологи, стилисты, художники. Их задача — собрать образ, причем не тот, который хочет клиент, а тот, который ему на самом деле подойдет. Помочь человеку расцвести и найти себя — вот наша главная задача.

Для этого мы много времени проводим в Европе: во Франции, Германии, Италии, Испании, где и формируем наши коллекции, подбирая при этом не только одежду, но и обувь, сумки, украшения из серебра, элитную парфюмерию. У нас даже есть эксклюзивные контракты с производителями, вообще не работающими с Россией. Так что в «Волексе» можно найти такие бренды, которых нет ни в Москве, ни в Петербурге. Это предмет нашей особой гордости.

К тому же все вещи, представленные в нашем магазине, сочетаются друг с другом и соответствуют специфике нашего северного спокойного

рады. Так что нас кризис не пугает, мы смотрим в будущее и думаем о том, чем будем удивлять наших потребителей дальше.

— **Может быть, поделитесь своими планами?**

— Я их даже самому себе не раскрываю. Потому что стоит только озвучить свои замыслы, и все пойдет с точностью до наоборот. Ставки и риски в нашем деле очень высоки. Единственное, что могу сказать, 20 лет — это лишь небольшой отрезок намеченного пути, у нас еще все впереди.

— **А юбилей как будете праздновать?**

— Думаю, мы обязательно поужинаем в хорошем ресторане, организуем праздник для наших клиентов, но все это — без лишней помпы. Мы все будем в этот день на работе, будем продолжать делать свое дело — то, что любим и умеем лучше всего. Говорят, что человек должен пробовать себя в разных ипостасях, но лишь до тех пор, пока не найдет то, что необходимо его душе. Мы себя нашли, мы состоялись, и наша задача теперь — развиваться в этом направлении. **66**



ПРЫЖОК АЗИАТСКОГО ТИГРА

ТЕКСТ: ЕГОР ЕЛИН

Грамотная политика руководства Сингапура за три десятилетия вывела его из категории стран третьего мира в лидеры региона. Недавняя кончина основателя современного Сингапура Ли Куан Ю дала повод в очередной раз обратиться к экономическому опыту этой страны.

В бананово-лимонном Сингапуре

В момент обретения независимости Сингапур представлял собой маленькую бедную страну, которой приходилось импортировать даже пресную воду и строительный песок. Соседние страны были настроены недружелюбно, а треть населения симпатизировала коммунистам. Себя и своих соратников новый руководитель государства Ли Куан Ю характеризовал как «группу буржуазных, получивших английское образование лидеров».

Стратегия экономического развития правительства Ли Куан Ю строилась на превращении Сингапура в финансовый и торговый центр Юго-Восточной Азии, а также на привлечении иностранных инвесторов.

При обретении независимости Сингапур страдал от коррупции. Борьба с ней началась через упрощение процедур принятия решений, издания ясных и простых правил, отмены лицензирования в ряде отраслей. Министры, уличенные в коррупции, были приговорены к различным срокам заключения, либо покончили жизнь самоубийством, либо бежали

из страны. В своих воспоминаниях Ли Куан Ю подчеркивал, что постоянно насаждал принцип верховенства права и равенство всех перед законом, включая высших чиновников и своих родственников.

За относительно короткое время Сингапур (в соответствии с международными рейтингами) стал одним из наименее коррумпированных государств мира.

Инвестиционный рай

В Сингапуре действует налоговый режим с целой системой поощрений: беспрошленный перевод



прибылей и репатриация капиталов, гарантии капиталовложений, освобождение от налога на процент по банковским вкладам для иностранных подданных, временно проживающих в стране, освобождение от двойного налогообложения. В общем, делается все для привлечения инвестиций из-за рубежа.

Основой сингапурской экономики является оказание разнообразных услуг (транспортных, погрузо-разгрузочных, складских, коммуникационных, торговых, услуг по переработке товаров и их реэкспорту, финансовых, туристических, рекреационных и др.). В сфере услуг занято около 70% населения. Многие жители так или иначе вовлечены в предпринимательскую деятельность. Так, около

75% сингапурцев владеют акциями различных предприятий.

Сингапур — одна из немногих стран мира, где в сфере услуг определены конкретные стандарты. Причем очень жесткие. Они касаются абсолютно всего: стиля обслуживания, инвентаря и инструментов, квалификации персонала, обустройства помещений и т. п. Во многом именно благодаря высочайшему уровню сервиса Сингапур ежегодно посещает 6—8 млн туристов, а это очень высокий показатель, ведь население страны не превышает 4,5 млн человек.

Бизнес-инкубатор

Позитивную роль в развитии малых предприятий играет, в частности, проводимая государством политика интеграции. Она предполагает их объединение в группы и обеспечение самыми современными технологиями. Идея достаточно проста: одному малому или среднему предприятию часто не под силу запустить новое высокотехнологичное производство на должном уровне. А вот группе таких предприятий сделать это значительно проще. Они делят между собой всю производственную

цепочку и добиваются в итоге очень хороших результатов, в том числе в области генетики, иммунологии, экологии, биотехнологии, производства комплектующих для электронной промышленности.

Для поддержки малого и среднего бизнеса создано агентство Spring. Оно осуществляет около ста различных программ помощи предпринимателям. Стоит агентство из нескольких управлений. Первое занимается развитием предпринимательского потенциала компаний малого и среднего бизнеса, в том числе брендингом и совершенствованием управления. Второе — оказанием услуг, необходимых предпринимателям для своей деятельности. Сюда входят консалтинговые, бухгалтерские, мониторинговые и тому подобные услуги.

Сотрудники третьего управления помогают руководителям предприятий с учетом их отраслевой специфики. Четвертое управление агентства сконцентрировано на проблемах качества и стандар-

ных свободных экономических зон, ориентированных на экспорт товаров. Либеральный экспортно-импортный режим позволяет рассматривать этот город-государство фактически как единую экспортно-производственную зону.

Правительство объявило ряд районов промышленными зонами, то есть территориями, полностью оборудованными для создания промышленных предприятий, профинансировав строительство в них систем коммуникаций, электрооборудования, связи и других промышленных систем.

Сейчас в Сингапуре организовано более 25 промышленных районов, где создано около 3,5 тыс. предприятий с общим числом занятых более 200 тыс. человек — это 70% от общего числа работающих в обрабатывающей промышленности страны.

Наиболее крупной промышленной зоной Сингапура является Джуронг, где на территории в 6500 га расположено почти две тысячи

Экономисты многих государств мира считают Сингапур идеальным местом для ведения бизнеса. Эта страна обладает превосходной финансовой инфраструктурой, политической стабильностью и развитой правовой системой. Не случайно здесь находятся отделения более 3,5 тыс. ведущих компаний мира.

тизации. Ну, а пятое — на вопросах корпоративного развития, в том числе совершенствования структуры предприятий и подготовки кадров.

Особые льготы предоставляются тем предприятиям, которые только начинают свой бизнес. Это и выдача специальных займов, и страхование кредитов, и распределение субсидий. Специальное льготное кредитование предусмотрено для микрофирм, численность персонала которых не превышает 10 человек.

Государственные структуры Сингапура существенно помогают своим малым и средним предприятиям в обучении и подборе кадров. Именно государство покрывает до 90% расходов на обучение и переподготовку кадров, работающих на малых и средних предприятиях.

Экономические зоны

Сингапур является примером успешного развития так называе-

предприятий. Преобладающее число компаний принадлежит иностранным инвесторам, остальные организованы в форме совместных предприятий.

Налоги

С 2008 года в Сингапуре действует одноуровневая система налогообложения компаний, при которой доходы облагаются только на уровне компаний. Дивиденды, полученные учредителями-резидентами Сингапура, полностью освобождаются от налогообложения.

Налогооблагаемый доход компании (доходы за вычетом расходов) облагается по единой ставке 18%, вне зависимости является компания местной или иностранной.

Доход сингапурской нерезидентной компании, полученный из иностранных источников, и не переведенный в Сингапур, вообще не подлежит налогообложению подоходным налогом. **62**

ЕСЕНИНСКИЙ КАМЕНЬ

ТЕКСТ: АЛЕКСАНДР ИЛЬИЧЕВ, ФОТО: ИЗ АРХИВА АВТОРА

Неподалеку от Вологды, всего в нескольких километрах от города, находится излюбленное место лыжников под расхожим названием Кирики. Красивый лес, крутые склоны — ничем не хуже европейского горнолыжного курорта. Особенно прекрасно то место в ясные дни, когда солнце, пробираясь к земле, искрится своими лучами на лапах заснеженных елей.

Если подняться в гору с пологим спуском, можно узнать о том, что «Кирика и Улиты» — зона, охраняемая государством. Так написано на табличке. Однако правильно называть эти места следует так, как называлась местная церковь, построенная в честь римских великомучеников Кирика и Иулитты. Жившие в III веке, они издревле почитались на Руси.

Предание

Оглядывая здешние просторы, я каждый раз думал об этой словесной метаморфозе, но изучить вопрос как-то не собрался. Во время лыжной прогулки с друзьями на лыжне мне повстречался мой давний знакомый. Из короткого разговора с ним я узнал, что историческое место, где венчался поэт Есенин, находится поблизости — на деревенском кладбище, в метрах трехсот. По дороге я корил себя за то, что в течение многих лет я ездил на лыжах мимо этого кладбища и не догадывался, что близ села Толстиково, как в 1917 году время назывался населенный пункт, могла находиться та сама церковь.

Ну, вот и приехали. Среди могильных крестов возвышается огромный гранитный валун. К нему прикреплена табличка, свидетельствующая о том, что на том месте стояла церковь Кирика и Иулитты, где венчался Сергей Есенин с Зинаидой Райх...

Однако о самом существовании церкви в далекой Вологде, где проходило венчание, поэт вряд ли прежде знал. Слово «венчание» очень красиво. В нем и «венец», и «начало», и «величание»... А самое главное — Любовь, которую на всю жизнь благословляет Господь. Однако, видимо, Всевышний чем-то прогневался, поскольку венчание в далеком 1917 году в церкви Кирика и Иулитты обрело поэта и будущую актрису



на мучения, окончившиеся летальным исходом.

«Любимая! Я мучил вас, /У вас была тоска в глазах усталых: /Что я пред вами напоказ /Себя растрчивал в скандалах», — сетовал впоследствии поэт («Письмо к женщине»). Несмотря на множество версий, некоторые исследователи склонны думать, что несчастная любовь явилась причиной преждевременной смерти великого русского поэта.

Вы все, конечно, помните

Зинаида Райх работала секретаршей в редакции левозерской газеты «Голос народа», куда поэт в 1917 году принес свои стихи. Уже спустя три месяца после знакомства Есенин и Райх венчанием скрепили союз. В Вологде они оказались благодаря местному поэту Алексею Ганину (чей дом, кстати, несмотря на протесты общественности, был снесен).

Не прошло и года, как у молодой четы появилась дочь Татьяна. А через два года мальчик Константин. Вольная жизнь «озорного гуляки» в кругу творческой богемы не вписывалась в уклад семейного быта. Супруги жили порознь. Развод был логичным завершением охладевших отношений. Впоследствии Зинаида

Николаевна стала ведущей актрисой в театре Всеволода Мейерхольда, а в 1922 году женой именитого режиссера. «Я знаю: вы не та — /Живете вы /С серьезным, умным мужем; /Что не нужна вам наша маета, /И сам я вам /Ни капельки не нужен...» — писал поэт.

Зинаида не могла устоять перед напором Сергея, надеявшегося на реванш. Втайне они возобновили интимную связь на конспиративной квартире. Мейерхольд, смотривший сквозь пальцы на измены молодой экзальтированной жены, на этот раз был в гневе.

«Я знаю, что вы помогаете Зинаиде встречаться с Есениным. Прошу вас, прекратите это: они снова сойдутся, и она будет несчастна», — укорял Мейерхольд подругу жены. В 1925 году, спустя восемь лет после венчания, поэта не стало. Очевидцы, присутствовавшие на похоронах Есенина, слышали, как мать усопшего напрямую обвинила в смерти сына Зинаиду Райх.

«Вы помните, вы все, конечно, помните», — отбивали колокольным набатом в моей голове строчки есенинского стихотворения «Письмо к женщине», посвященные возлюбленной. Еще долго я стоял у «есенинского камня», силясь понять, почему так скромно увековечили память об этом событии. Быть может, потому, что гордиться, собственно говоря, и нечем: как ни крути, а венчание Есенина и Райх стало началом большой и трагической любви, доведшей поэта до гробовой доски.

Стало темнеть. А я все стоял возле камня. Слово во сне я увидел пред собой белую церковь. Слышится голос священника, читающего молитву, похожую на стихи большого поэта. Воронье, обосновавшееся на могильных крестах, ожидает чего-то неизбежного... **BB**

ОАО «Вологодское авиационное предприятие» 

ПРЯМЫЕ АВИАПЕРЕЛЕТЫ ИЗ ВОЛОГДЫ
В МОСКВУ И САНКТ-ПЕТЕРБУРГ

ЕЖЕДНЕВНО



ОТ **3500.-**

Билеты во всех авиакассах

Подробнее на **avia35.ru**

Телефон (8172) 55-36-98, 79-32-32



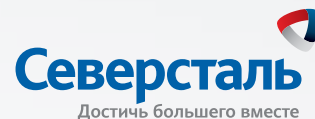
ПРИ ПОДДЕРЖКЕ
ПРАВИТЕЛЬСТВА
ВОЛОГОДСКОЙ
ОБЛАСТИ



ПОДДЕРЖКА МАЛОГО
И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА



УЧРЕДИТЕЛИ



НУЖЕН КРЕДИТ ДЛЯ РАЗВИТИЯ БИЗНЕСА? НЕ ХВАТАЕТ ЗАЛОГА?

ИСПОЛЬЗУЙ ПРОГРАММУ
ПРАВИТЕЛЬСТВА ВОЛОГОДСКОЙ ОБЛАСТИ
ПО ПОДДЕРЖКЕ
МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА

«ГАРАНТИЙНЫЙ ФОНД»

- предоставление поручительств **до 30 млн руб.** по банковским кредитам
- **до 3 млн руб.** по лизинговым договорам
- привлечение гарантий партнера Фонда ОАО НКДО «Агентство кредитных гарантий» под крупные инвестиционные проекты **свыше 15 млн. руб.**

Узнай подробнее о Фонде и других программах поддержки бизнеса!

ПО ТЕЛЕФОНУ: 8 (8202) 20-19-29

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

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