

# БИЗНЕС и ВЛАСТЬ

Областной деловой журнал

№3<sup>(56)</sup> 2015 г.

И Н Ф О Р М А Ц И Я      Д Е Л О В О Е

## НАСЛЕДНИКИ СТОЛЫПИНА

Резонансный областной закон призван дать импульс в развитии фермерства

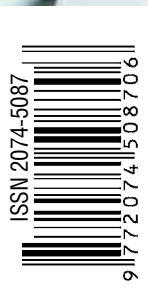
## 60 ЛЕТ ВОЛОГОДСКОЙ ТЭЦ

Праздники и будни энергетики

ТЕМА НОМЕРА

## ЭПОХА ЗАМЕЩЕНИЯ

Заграница нам не поможет



Евгений Питолин

СПЕЦПРОЕКТ  
«БИЗНЕС  
В ЛИЦАХ-4»

# КАК НЕ ПОТЕРЯТЬ СВОЙ БИЗНЕС В СЧИТАННЫЕ СЕКУНДЫ

Департамент культуры и туризма Вологодской области

ТЕАТРАЛЬНО-КОНЦЕРТНЫЙ СЕЗОН

# ЛЕТО В КРЕМЛЕ

9 июня — 21 июля

Государственный ансамбль песни и танца

Республики Коми

им. Виктора Морозова

«Асья Кыя» («Утренняя заря»)

## «Многоцветье Севера»

26 июня

«Лето в Кремле» объединит лучшие музыкальные программы творческих коллективов Вологодской областной государственной филармонии им. В. А. Гаврилина. В «Карусели мелодий» зрителей окружит ансамбль «Гостья», подарив атмосферу праздника. ВИА Владимира Преображенского «Синяя птица» своей программой «Белый теплоход» вновь напомнит любимые многими хиты 70—80-х годов XX века. А Мужской камерный хор под управлением Альберта Мишина представит программу «Все песни для любимых». Свой совместный концерт в Консисторском дворике готовят вокальный ансамбль «Гран-при» и шоу-группа «Федорино горе». Также в рамках проекта «Лето в Кремле» творческие программы представят Концертный оркестр духовых инструментов г. Вологды «Классик-модерн бэнд», Камерный оркестр филармонии под управлением Александра Лоскутова и Губернаторский оркестр русских народных инструментов п/у Галины Перевозниковой.

Ансамбль песни и танца  
«РУССКИЙ СЕВЕР»

9 июня



Молодежный оркестр  
национальных инструментов

## «ТЕРЕМА»

11 июня



# Оркестр джазовой музыки им. Олега Лундстрема 30 июня



В Консistorском дворе Вологодского Кремля все лето вновь будет звучать музыка — 9 июня стартует VIII театрально-концертный сезон «Лето в Кремле». Этот проект существует с 2002 года, он стал неотъемлемой частью культурной жизни областной столицы. Он был задуман, чтобы дать возможность вологжанам, которые проводят лето в городе, летним вечером послушать музыку, посмотреть спектакли, которые не удалось посетить в активный театрально-концертный сезон.

По традиции в Консistorском дворе выступают не только вологодские артисты, но и гости из других городов. Проект готовит поклонникам музыки, театра и балета интересные встречи.

# Хор Государственного академического Мариинского театра 21 июля



Театр русского балета  
TALARIUM ET LUX

## «ЩЕЛКУНЧИК»

1 и 2 июля



6+

(8172) **75 39 68, 72 23 19, 75 75 13**  
e-mail: [filarmonia\\_bileti@mail.ru](mailto:filarmonia_bileti@mail.ru)  
online-продажа билетов: [www.volfilarmonia.ru](http://www.volfilarmonia.ru)



  
ВОЛОГДСКАЯ ОБЛАСТНАЯ ГОСУДАРСТВЕННАЯ  
**ФИЛАРМОНИЯ**  
*имени В. А. Табрицина*

# Содержание

## 5 КОЛОНКА РЕДАКТОРА

## 6 ГЛАВНЫЕ НОВОСТИ

## 8 ВЕКТОР РАЗВИТИЯ

### ГОСТИНИЦА ДЛЯ ПАССАЖИРОВ

При содействии областной Корпорации развития в аэропорту Череповца появился комфортабельный отель.

## 10 ТЕМА НОМЕРА

### ЭПОХА ЗАМЕЩЕНИЯ

«Заграница нам поможет» — эта расхожая фраза в связи с введением антироссийских санкций потеряла свою актуальность. На повестке дня стоит вопрос: импортозамещение.



### ПАРТИЗАНСКОЕ ДВИЖЕНИЕ РОССИЙСКИХ ПРОМЫШЛЕННИКОВ

Заметки генерального директора ОАО «Череповецкий литейно-механический завод» Владимира Боглаева о проблемах, с которыми сталкивается отечественный бизнес.

### ИЗВИНИТЕ, ПОДВИНЬТЕСЬ

Под влиянием эмбарго вологодские производители обрели новые рынки сбыта и более широкие возможности.

### СТРАТЕГИЯ РОСТА

«Вологодский оптико-механический завод» ежегодно вкладывает в модернизацию производства порядка двухсот миллионов рублей. И это, похоже, только начало большого пути.

### В ДЕЛЕ НАДО РАЗБИРАТЬСЯ

Директор «Вологодского комбината пищевых продуктов леса» Роман Кузнецов раскрывает рецепты успеха «сладкого» бизнеса.

## 20 B2B

### ВОЛШЕБНОЙ ТАБЛЕТКИ НЕ СУЩЕСТВУЕТ

Руководитель представительства «Лаборатория Касперского» в СЗФО рассказывает о том, как обезопасить свой бизнес.

### ВСЕ ЗАКАЗЫ В ОДНОМ ДОМЕ

Издательский дом «Череповец» продолжает радовать своих корпоративных клиентов сервисом и неизменным качеством.

## В НОГУ СО ВРЕМЕНЕМ

Все преимущества открытия зарплатного проекта в Промсвязьбанке.

## 28 СТРАХОВАНИЕ

### МЫ — ЗА ЗДОРОВЫЙ РЫНОК, ЗА ИГРУ ПО ПРАВИЛАМ

Председатель Совета директоров страховой компании «ВСК» Сергей Цикалюк о перспективах работы страхового бизнеса в условиях кризиса.

## 32 ИНВЕСТИЦИОННЫЙ ПРОЕКТ

### СОЗИДАТЕЛЬНАЯ МИССИЯ «СУ-13»

Светлана Шабурина начала реализацию амбициозного проекта — через несколько лет в Вологде появится спортивно-развлекательный комплекс международного класса.

## 34 ПРОФЕССИОНАЛЬНО



### ЭЛЕКТРОЭНЕРГЕТИКА: ПРОБЛЕМЫ И РЕШЕНИЯ

ОКГ-2 повышает эффективность своих активов: отныне Череповецкая ГРЭС предоставляет свою инфраструктуру для малого и среднего бизнеса.

### ТЕПЛОМ ПЛАНЕТУ СОГРЕВАЯ

60 лет отпраздновало одно из старейших предприятий региональной теплоэнергетики — Вологодская ТЭЦ.

## 39 ЛИЧНЫЕ ФИНАНСЫ

### РИСКИ И СТРАТЕГИИ ФОНДОВОГО РЫНКА

Журнал «Бизнес и Власть» совместно с компанией «БКС Премьер» провел для своих читателей бизнес-ланч. Специальный гость — известный биржевой аналитик Сергей Сулимов.

## 42 ЗДРАВООХРАНЕНИЕ

### НАДЕЖДА ЕСТЬ ВСЕГДА

С открытием пять лет назад Вологодского филиала клиники репродуктивной медицины «Ава-Петер» многие женщины обрели надежду на счастливое материнство.



## 44 АГРОСЕКТОР

### НЕВОЛЬНАЯ ПОДМОГА

Заместитель директора ФСИН Валерий Максименко обещает грандиозный подъем сельского хозяйства Вологодской области в ближайшие годы.

### НАСЛЕДНИКИ СТОЛЫПИНА

Областной парламент принял резонансный закон, определяющий территории, на которых пустующая земля может быть предоставлена всем желающим.

### СБЕРБАНК ПОДДЕРЖИТ ПОСЕВНУЮ

Несмотря на кризис, банк продолжает наращивать объемы кредитования АПК.

## 49 АКТУАЛЬНО

### ЦИВИЛИЗОВАННЫЙ ПОДХОД

Начальник Вологодского УФМС Сергей Жестянщиков о новеллах в областной миграционной политике.

## 50 МАЛЫЙ БИЗНЕС

### В ОЖИДАНИИ ЧУДА

Ученые из ИСЭРТ РАН выяснили надежды и чаяния предпринимателей Вологодчины.

### НЕЗАМЕНИМЫЙ ПОМОЩНИК

«Гарантийный фонд Вологодской области» предлагает деловым людям действенную помощь для развития производства.

### ХОРОШИЕ НОВОСТИ МАЛОГО БИЗНЕСА

Член президиума «ОПОРЫ России» и глава оргкомитета премии «Бизнес-Успех» Дарья Сунцова о том, зачем нужно проводить конкурсы для предпринимателей.

## 56 СПЕЦПРОЕКТ

### БИЗНЕС В ЛИЦАХ

Мы продолжаем знакомить читателей с существующими в регионе формами государственной поддержки малого бизнеса и теми, кто этой помощью уже воспользовался.

## 63 ЛИЧНЫЙ КОНСУЛЬТАНТ

### РЕКЛАМА И КОММУНИКАЦИИ



ШЕСТЬ ШАГОВ  
НА ПУТИ  
К ЭФФЕКТИВНОЙ  
МОТИВАЦИИ  
ПРОДАВЦОВ

## 72 ИЗ АРХИВА ЖУРНАЛИСТА

### СВОЯ ВОЙНА

Почему на Вологду за годы Отечественной войны не упала ни одна бомба? Какие самолеты собирали на секретном кадриковском аэродроме?

## 74 КУЛЬТУРА

### КИРИЛЛОВ ОСАЖДЕННЫЙ

Не пропустите: фестиваль военно-исторической реконструкции «Кирилло-Белозерская осада» запланирован на середину июня нынешнего года.

Журнал «Бизнес и Власть»  
и «Издательский Дом Вологжанин»  
представляют:

## СОВМЕСТНЫЙ ПРОЕКТ К 70-ЛЕТИЮ ПОБЕДЫ

Лимитированная серия открыток с портретами вологжан — героев Великой Отечественной войны.

Одна тысяча наших читателей вместе с журналом получила в подарок почтовую карточку с изображением дважды героя Советского Союза маршала И. С. Конева. Предъявив открытку организаторам проекта, вы можете получить настенный календарь с героями войны в подарок. Получить календарь можно по адресу: г. Вологда, ул. Батюшкова, д. 11, оф. 513 или в офисе редакции журнала.

В последующие номера журнала за 2015 год мы будем вкладывать другие открытки серии. Счастливицы, собравшие до конца года все карточки, помимо уникальной коллекции, получат бонус — скидку в размере 10% на услуги ООО «Издательский Дом Вологжанин».

ООО «Издательский Дом Вологжанин», Вологда, 2015



# Безграничные возможности

Финансовые услуги в 20 странах мира



Мир без преград  
Группа ВТБ



(8172) 728-118  
[www.szrcvtb.ru](http://www.szrcvtb.ru)

ОАО Банк ВТБ  
Генеральная лицензия Банка России № 1000



**Н**е так давно областной Департамент финансов в очередной раз дал понять главам муниципалитетов, что счастье вверенного им народа — в успешном сборе налога на доходы физических лиц. Данный налог составляет львиную часть поступлений в местные бюджеты. Не секрет, предприниматели, пытаясь сэкономить, платят работникам в конвертах, без официального трудоустройства. Метод борьбы с этим негативным явлением, как правило, до сих пор сводился к профилактической работе: бизнесменов,

уличенных в выплате «серой» зарплаты, отчитывали на комиссии. Где-то профилактическая работа давала положительный эффект, а где-то и нет. Представители малого и среднего предпринимательства оправдывали (и, надо признаться, продолжают оправдывать) свои действия тем, что если они будут платить налоги по полной программе, то их бизнес станет нерентабельным...

Проблема, как показала практика, упирается в пассивную позицию глав и прочих должностных лиц. Сельские люди хорошо знают друг друга, а многие из них являются друзьями. И как тут на них «наедешь»? Того и гляди, на следующих выборах прокатят. А если это родственники, предположим, какого-нибудь прокурорского работника? Тут и посерьезнее проблемы могут случиться.

Чтобы расшевелить глав районов и поселений, был дан старт кампании под названием «Борьба с неформальной занятостью» — говоря проще, районные власти в добровольно-принудительном порядке должны выявлять граждан, работающих на предприятиях без надлежащего оформления. И здесь уже речь идет о конкретном, говоря мягко, стимулировании. По словам некоторых районных руководителей, областное руководство выдало им индивидуальную разнарядку — собрать столько-то миллионов рублей НДФЛ дополнительно. И если сделать это не удастся, то не выдать району помощи от области в сопоставимых цифрах. И теперь главы колесят по лесопилкам, коровникам и свиноводникам, дабы найти и обезвредить эту самую неформальную занятость.

У областных депутатов свои переживания. Не так давно в целях экономии бюджетных средств был внесен законопроект, согласно которому из 34 депутатов ЗСО на постоянной основе могут работать лишь 17, то есть ровно половина. Пока идет обсуждение законопроекта в комитетах, некоторые депутаты пребывают в раздумьях относительно дальнейшей политической карьеры. В частности, у оппонентов законопроекта возникает резонный вопрос: если депутаты не будут работать на постоянной основе, а будут искать способ заработать себе на жизнь, то о какой эффективной работе может идти речь?.. Впрочем, как показывает практика, «сверху» продавливали и не такие идеи. Пока ясно одно: одним махом можно убить сразу двух зайцев: и пару десятков миллионов бюджетных средств сэкономить, и лояльность к верхам повысить.

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

Областной деловой журнал

# БИЗНЕС И ВЛАСТЬ

Для тех, кто принимает решения

**УЧРЕДИТЕЛЬ И ИЗДАТЕЛЬ**  
ООО «АН-МЕДИА»

«ОБЛАСТНОЙ ДЕЛОВОЙ ЖУРНАЛ «БИЗНЕС И ВЛАСТЬ»

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

**ГЛАВНЫЙ РЕДАКТОР**  
Ильичев Александр Борисович

**ДИРЕКТОР**  
Наталья Нестерова

**КОРРЕКТОР**  
Ольга Афанасьева

**НАД НОМЕРОМ РАБОТАЛИ**  
Наталья Дробязко  
Александр Мальцев  
Наталья Михайлова  
Светлана Марущенко  
Юрий Полесов  
Татьяна Тихонова

**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 5000 ЭКЗ.**

ПОДПИСАНО В ПЕЧАТЬ 21 МАЯ 2015 Г.  
ВЫХОД ЖУРНАЛА В СВЕТ 28 МАЯ 2015 Г.

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

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ МАТЕРИАЛОВ ИЗДАНИЯ ВОЗМОЖНО  
ТОЛЬКО С ПИСЬМЕННОГО СОГЛАСИЯ РЕДАКЦИИ.

**ИНФОРМАЦИОННО-РЕКЛАМНОЕ ИЗДАНИЕ.**  
ЦЕНА СВОБОДНАЯ.

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

**WWW.VOLBUSINESS.RU БИЗНЕСИВЛАСТЬ.РФ**

**РАСПРОСТРАНЕНИЕ**  
СУПЕРМАРКЕТЫ «ЗОЛОТОЙ КЛЮЧИК» (Г. ВОЛОГДА)  
СЕТЬ ДОРОЖНЫХ КАФЕ «БАРАНКА»  
РЕЙСЫ АВИАПРЕДПРИЯТИЯ «СЕВЕРСТАЛЬ»  
(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:  
Евгений Питолин

Фотограф Анастасия Лабунская



## ПРИОРИТЕТЫ — СТРАТЕГИЯ И ЛИДЕРСТВО

В областной столице состоялось первое заседание клуба «Стратегия и Лидерство», организованное Вологодским отделением Сбербанка России. В мероприятии приняли участие более двух десятков представителей бизнес-сообщества города и региона. Топ-менеджеры и владельцы крупных компаний обсудили с руководством банка вопросы, касающиеся того, как сделать совместную работу более эффективной и результативной.

Клуб рассматривается банком как новый формат взаимоотношений с бизнесом. Это своего рода открытый диалог с корпоративными клиентами, дискуссионная площадка, где рождаются неординарные решения. Проект такого клуба носит федеральный характер, и Вологда — не первый город, в котором проводятся подобные встречи. Обычно на такие мероприятия Сбербанк приглашает высокопрофессиональных экспертов из разных сфер бизнеса, способных обрисовать тенденции современной экономики и оказать как теоретическую, так и практическую поддержку в разработке эффективных стратегий развития.

«Наши менеджеры держат руку на пульсе постоянных изменений в своих отраслях, приобретают знания и опыт, которые мы готовы предоставить клиентам, что обеспечит широкие возможности для конструктивного диалога», — отметил на открытии клуба управляющий Вологодским отделением Сбербанка Олег Тихомиров.

Темой первой встречи, которая состоялась в Губернаторском доме, стала модель производственной системы Сбербанка и инструменты ее непрерывных улучшений, а также особенности бизнес-системы, внедренной на Северстали. Участники заседания выслушали докладчиков, а после смогли включиться в обсуждение и получить ответы на интересующие их вопросы.

Примечательно, что помимо официальной части, мероприятие включало в себя и неформальную — так называемый партнерский ужин, предоставивший членам клуба возможность пообщаться друг с другом в непринужденной атмосфере.

## У каждого свой план

Глава региона обратился к руководителям территориальных надзорных и контролирующих органов с требованием перестать «зажимать в тиски» местных сельхозтоваропроизводителей и фермеров. Особенно проверка обострилась в последнее время, когда страна активно развивает программу импортозамещения в различных отраслях экономики, опираясь на развитие малого и среднего бизнеса. По мнению Олега Кувшинникова, власть должна помогать нашим селянам во имя обеспечения продовольственной безопасности региона.

## Инициатива не наказуема

В Вологодской области объявлен прием заявок на участие в региональном этапе национальной премии «Гражданская инициатива». Организатором премии выступает неправительственная общественная организация «Комитет гражданских инициатив» под руководством Алексея Кудрина.

Как сообщается, цель премии — рассказать широкой аудитории о новых лицах современного гражданского общества России, о неизвестных героях нашего времени. Например, в 2014 году в номинации «Ростки новой власти» главная премия «Золотой Росток» досталась вологодской общественной организации ТОС «Кировский».

В этом году организаторы регионального этапа принимают заявки до 6 июня. Подведение итогов пройдет в Вологде 26 июня. Ожидается, что на церемонии награждения будет присутствовать сам Кудрин, члены КГИ, российские знаменитости.

## По доходу и расход

Правительственные чиновники будут должны отчитываться обо всех крупных расходах вне зависимости от совокупного дохода. Такие поправки одобрены профильным комитетом Госдумы. Отчетность о расходах в этом случае также должны предоставлять супруги и несовершеннолетние дети членов правительства. То же правило действует в отношении



всех госслужащих, обязанных отчитываться о расходах.

Также члены правительства будут обязаны сообщать о возникновении личной заинтересованности при исполнении ими должностных обязанностей, возможном конфликте интересов в связи с этим и принимать меры для предупреждения или урегулирования такого конфликта. В случае принятия правительственной поправки правила отчетности о расходах для высокопоставленных правительственных чиновников станут более жесткими, чем для всех остальных госслужащих.

## Найти управленца

На новый этап выходит ставший уже традиционным проект «Команда Губернатора: муниципальный уровень». В рамках проекта осуществляется поиск и отбор муниципальных управленцев. Отвечая вызовам



времени, их целенаправленно будут готовить на должности муниципальных служащих, назначаемых по контракту. Еще одно новшество заключается в том, что в этот раз принять участие в проекте имеют возможность управленцы всей страны, желающие внести свой посильный вклад в развитие Вологодской области и ее муниципалитетов.

Отбор претендентов предполагается завершить к середине лета, чтобы с началом осени приступить к их полноценному обучению, которое будет включать в себя изучение стратегических, маркетинговых и экономических подходов к инновационному управлению муниципальными образованиями.

Как уверяют организаторы, участники «Команды Губернатора» имеют реальный шанс занять должности глав местных администраций.

### Таланты и поклонники

53 миллиона рублей получают четыре малых инновационных предприятия. Средства выделил Фонд содействия развитию малых форм предприятий в научно-технической сфере («Фонд Бортника») на реализацию инновационных проектов в регионе. Эти средства получат ЗАО «Мезон», ОАО «Оптимех», ООО «Акватон» и ООО «Северный технопарк», ставшие победителями федеральной программы «Коммерциализация».

### Разрешите уточнить

С 1 июня в России начнутся работы по уточнению границ земельных участков. Перепись коснется кадастровых кварталов, в которые выходят дачные и садовые товарищества, а также фермерские и личные подсобные хозяйства.

Для проведения столь масштабных мероприятий муниципальные и региональные власти должны изыскать и выделить бюджетные средства. Однако государство рассчитывает и на помощь самих граждан. Планируется, что найдутся желающие за собственный счет провести кадастровые работы. В качестве основного аргумента указывается, что владельцы жилых домов, дач и огородов могут оказаться ущемлены в правах, если размеры их наделов указаны приблизительно. К примеру, с 1 января 2018 года нельзя будет продать, купить, подарить или заложить земельный участок без точного описания его границ.

### А в ответ — тишина

Генпрокурор Юрий Чайка недоволен чрезмерно большим числом арестов людей, которые обвиняются в преступлениях небольшой и средней тяжести (таковых насчитывается около 40% от числа всех арестованных). По данным прокуратуры, по состоянию на январь 2015 года в следственных изоляторах содержались 117 тыс. человек, это на 3 тыс. больше, чем за год до этого.

В 2014 году суды выдали санкции на арест 133 тыс. человек и продлили заключение под стражей еще 207 тыс. арестованным. В их числе и известный вологодский предприниматель Владимир Старцев, содержащийся в «Матросской тишине». По мнению опытных адвокатов, судьи, выдавая санкции на арест, боятся принимать другие решения, так как не хотят быть обвиненными в лояльности. Тем не менее, «арест — это исключительная мера, и она должна применяться действительно в исключительных случаях», — считают в прокуратуре.

РЕКЛАМА

*Шато де Гранд*  
РЕСТОРАН  
*Приглашает на летнюю веранду!*

*Хотите окузаться  
в приятную атмосферу?*

*Тогда  
добро пожаловать  
в ресторан  
Шато де Гранд*

**РЕСТОРАН КАРАОКЕ-БАР**

- Шведский стол
- Гриль-меню
- Освежающие лимонады, фруктовые смузи

Проведение свадеб, банкетов, выпускных  
Бесплатный Wi-Fi  
Действует единая дисконтная карта  
(«Аванго», «Бульвар», «Казтал», «Мята» и «Север»)




ул. Гатчинская, 37 | тел. (8172) 504-184 | vk.com/shatodegrand

# ГОСТИНИЦА ДЛЯ ПАССАЖИРОВ

ТЕКСТ: АНДРЕЙ ЯСТРЕБОВ. ФОТО ИЗ АРХИВА КРВО

**В прошлом номере журнала «Бизнес и власть» мы рассказали о работе Корпорации развития Вологодской области в сфере развития туризма и о ситуации с развитием гостиничного дела в Вологде. Буквально месяц назад при содействии КРВО был реализован еще один крупный проект в этом важном для экономики региона секторе. В международном аэропорту Череповца открыла свои двери для посетителей новая гостиница «SKY-PARK HOTEL».**

Сегодня воспользоваться услугами современного отеля могут и пассажиры, ожидающие своего авиарейса, и члены экипажей самолетов, и просто туристы, путешествующие на любом виде транспорта по необъятным просторам нашей области.

Современный гостиничный комплекс «SKY-PARK HOTEL» открылся 3 апреля этого года. По словам генерального директора КРВО **Александра Перфильева**, бизнес-идея авиапредприятия «Северсталь» по строительству гостиницы в аэропорту была включена в портфель проектов корпорации в конце 2012 года. Ее специалисты разработали инвестиционный паспорт объекта и нашли инвестора, который вложил в реализацию проекта порядка 130 млн руб.

«Корпорации развития сопроводила этот проект в течение всего периода — от формирования земельного участка, проведения согласительных-разрешительных процедур, строительного и технического надзора и до ввода объекта в эксплуатацию. Такие проекты, как эта гостиница, формируют и совершенствуют инфраструктуру нашего туризма. Очень хорошо, что для гостей Вологодской области знакомство с регионом начинается в столь комфортных условиях», — отметил Александр Перфильев.

О том, что открытие отеля в аэропорту — знаковое событие для развития всей туристической отрасли региона, говорит и внимание первых лиц области к этому событию. Во время торжественной церемонии

очень важно и для самих работников авиапредприятия: «В связи с расширением географии полетов и увеличением пассажиропотока через аэропорт Череповца, строительство гостиницы в первую очередь необходимо

## Олег Кувшинников: «Открытие гостиничного комплекса переводит череповецкий аэропорт в число самых комфортабельных в России».

открытия гостиницы губернатор Вологодской области оценил значимость события: «Открытие гостиничного комплекса переводит наш аэропорт в число самых комфортабельных в России. Туристический поток, который сегодня проходит через Москву и Санкт-Петербург, можно смело переориентировать в Череповец». **Олег Кушинников** также подчеркнул, что перед регионом стоит задача в среднесрочной перспективе увеличить количество туристов, которые посещают Вологодскую область, до 3 млн человек в год, и выразил уверенность, что этот показатель будет достигнут даже раньше, чем к 2020 году — «развитие инфраструктуры будет этому только способствовать», — сказал губернатор.

Генеральный директор авиапредприятия «Северсталь» **Николай Ивановский** отметил, что наличие такого объекта на территории аэропорта

как для пассажиров, так и для членов летных экипажей транзитных судов. При стыковке рейсов они получают возможность отдохнуть в комфортных условиях не покидая территорию аэропорта».

Необходимо отметить, что гости, отдыхающие в «SKY-PARK HOTEL», кроме стандартного набора услуг, могут рассчитывать на организацию туристических маршрутов выходного дня с посещением достопримечательностей городов области.

Построенная на территории череповецкого аэропорта гостиница «SKY-PARK HOTEL» имеет 62 номера и рассчитана на одновременное пребывание более чем ста клиентов. Также в здании гостиницы находятся кафе на 60 посадочных мест, конференц-зал, помещения для ведения деловых встреч и переговоров, тренажерный зал, залы для отдыха экипажей и гостей. **Р**



«Клуб директоров» Вологодской области



Продюсерский центр «SV-класс»

**25**  
**ИЮНЯ**

**КОНФЕРЕНЦИЯ**  
**ДЛЯ ПЕРВЫХ ЛИЦ**

**17.00**

г. Вологда,  
Концертный зал  
Филармонии,  
ул. Лермонтова, 21

## АЙКИДО ДЕЛОВЫХ ПЕРЕГОВОРОВ

- Как вести дискуссии и переговоры?
- Как добиться своего?
- С чего начать и к чему идти?
- Как повлиять на эмоциональное состояние оппонента?
- Как добиться симпатии?
- Как распознать манипуляцию?
- Как защититься от психологического давления?
- Как сделать позицию более устойчивой?
- Что делать, если вам навязывают невыгодные условия?
- Как всегда находить аргументы и эффективно направлять партнёра?
- Что считать результатом?



**ИРИНА  
ХАКАМАДА**

спикер

фото И. Горелова

Генеральные партнеры



ДЕПАРТАМЕНТ  
ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ  
ВОЛОГДСКОЙ ОБЛАСТИ



# ЭПОХА ЗАМЕЩЕНИЯ

ТЕКСТ: АЛЕКСАНДР МАЛЬЦЕВ

**До 1 июля в правительстве страны должна завершиться работа по аудиту отраслей и предприятий, которые обладают конкурентными преимуществами и могут претендовать на поддержку государства в рамках политики импортозамещения. Между тем в регионе разрабатывается комплекс мероприятий по содействию развитию импортозамещающих производств. То, о чем так много говорилось в последние годы, и особенно в последнее время, должно, наконец, обрести конкретные формы.**

## Патриотизм не должен перерасти в идиотизм

Как это часто бывает со словами, от безмерного использования их смысл стирается, начинает смешиваться со значениями других понятий и терминов. Так, и чиновники, и депутаты, и предприниматели, рассуждающие об импортозамещении, зачастую путают его с продовольственной безопасностью, с развитием экспортоориентированного производства, с протекционизмом... Все это, конечно, может считаться мерами поддержки малого и среднего бизнеса, но поддержка поддержке рознь. Известны механизмы бизнес-кооперации и субконтрактации, когда крупные предприятия заказывают продукцию для своих нужд не «на стороне», а у местных товаропроизводителей (на это как раз направлен широко анонсированный региональный проект «Синергия роста»). В последнее время правительство области делает акцент на облегчении доступа бизнеса к финансовым ресурсам (гранты, микрокредитование через Фонд ресурсной поддержки, участие в программах субсидирования части процентных ставок по кредитам и лизинговым договорам и проч.).

Однако существует практика помощи тем же местным производителям административными средствами — для них создаются «тепличные» условия, региональный рынок стремится оградить от конкурентов из других регионов. И, что примечательно, это тоже называют импортозамещением, хотя со школьной скамьи всем известно, что импорт — это ввоз товаров (работ, технологий) из-за границы, а не из соседней области. Такой подход не только ошибочен, но и опасен. «На мой взгляд, эффективно поддерживать производителей можно только стимулирующими мерами, никак не запретительными — необходимо создавать условия

для обновления оборудования, внедрения современных технологий производства и управления, обучения кадров, — говорит **Константин Гулин**, заместитель директора ИСЭРТ РАН. — В конце концов, главным приоритетом в экономической политике должно быть повышение качества жизни людей, то есть приобретаемые ими товары должны быть максимально доступными и качественными. А это возможно только в условиях конкуренции». В этом смысле

и цветную металлургию, строительство (см. табл.). При этом, согласно данным таможенной статистики и расчетам исследователей, львиная доля товаров (до 2/3) ввозится крупнейшими региональными производителями: ПАО «Северсталь» и ОАО «ФосАгро». «Поэтому, когда мы говорим о том, какие импортные товары нужно стремиться замещать в первую очередь, то мы должны говорить, вопреки расхожему мнению, о промышленной, а не сельскохозяйственной продук-

**Импортозамещение — не самоцель. Это лишь этап по возрождению отечественного производства, способ повышения его конкурентоспособности и шаг на пути выхода на мировые рынки.**

импортозамещение — это не синоним автаркии, а стимул для динамичного развития национальной и региональной экономики. Вопрос только в том, что именно и как следует развивать.

## Что замещать будем?

Идея импортозамещения не нова. Специалисты, в том числе и на региональном уровне, о необходимости этой работы говорят на протяжении последних десяти-пятнадцати лет. Под импортозамещением ученые понимают экономическую стратегию и промышленную политику органов власти, которые направлены на замену импортных товаров, пользующихся спросом на внутреннем рынке, товарами национального производства.

Для определения приоритетов регионального импортозамещения в ИСЭРТ РАН изучалась структура импорта в Вологодскую область. На протяжении последних лет она оставалась практически неизменной: значительная доля ввозимой продукции приходится на машиностроение, химическую промышленность, черную

и цветную металлургию, строительство (см. табл.). При этом, согласно данным таможенной статистики и расчетам исследователей, львиная доля товаров (до 2/3) ввозится крупнейшими региональными производителями: ПАО «Северсталь» и ОАО «ФосАгро». «Поэтому, когда мы говорим о том, какие импортные товары нужно стремиться замещать в первую очередь, то мы должны говорить, вопреки расхожему мнению, о промышленной, а не сельскохозяйственной продук-

## Три вида замещения импорта

Проанализировав возможности организации импортозамещения в Вологодской области, в ИСЭРТ РАН выделили несколько основных направлений этой политики.

**1. «Внутреннее» импортозамещение.** Это замещение «здесь и сейчас». Часть той продукции, которая ввозится в регион нашими крупнейшими импортерами (а расходуются на это сотни миллионов долларов ежегодно), вполне может быть произведена на предприятиях региона (например, тех, что специализируются на металлообработке и изготовлении изделий из металла — ОАО «ЧЛМЗ»,

ОАО «Ротор», ООО ПМК «Старт» и многие другие), либо производство этой продукции может быть освоено в перспективе. «Эффект от более интенсивного взаимодействия предприятий очевиден: финансовые ресурсы, ранее уходившие из региона, сохраняются в его пределах, сохраняются существующие и создаются новые рабочие места, расширяется налогооблагаемая база, также возможно снижение себестоимости конечной продукции, производимой в регионе, за счет уменьшения транзакционных издержек», — перечисляет Константин Гулин.

**2. «Стимулируемое» импортозамещение.** Это как раз то, о чем так много сегодня говорят и пишут: введение «контрсанкций», запрещающих или ограничивающих ввоз отдельных видов импортной продукции, может стимулировать производство некоторых из них у нас в стране. В Вологодской области это десятки наименований: автоцистерны, троллейбусы, тракторы и экскаваторы, технологические линии и оборудование для молочной промышленности, прокат с защитными покрытиями, конвейерные ролики, ДСП, МДФ и OSB-плиты, медицинская вата и т. д. Речь идет как об увеличении объемов выпуска уже выпускаемой продукции, так и о продукции, имеющей реальные перспективы производства. «Формами стимулирования импортозамещения могли бы быть преференции при включении того или иного предприятия в перечень приоритетных инвестиционных проектов, содействие в привлечении заемных средств на льготных условиях, помощь в привлечении

безвозвратных средств на инновационные проекты, например, в рамках программ Фонда содействия развитию малых форм предпринимательства в научно-технической сфере», — комментирует это направление эксперт.

**3. «Опережающее» импортозамещение** отчасти пересекается со «стимулируемым», но обусловлено в первую очередь снижением курса рубля и, как следствие, удорожанием импортной продукции для российских потребителей. Это та высокотехнологичная продукция, которая могла бы быть конкурентоспособна как на внутреннем, так и на внешнем рынке. В качестве лишь некоторых примеров можно привести: производство различных новых видов проката (ПАО «Северсталь»); производство фторида алюминия (ОАО «ФосАгро»); производство различных видов проволоки (ОАО «Северсталь-Метиз»); производство блочно-модульных систем воды и стоков (ООО «Оптимер-Экология») и т. д. Очевидно, что работа «на опережение», особое внимание необходимо уделить созданию условий для формирования производств пятого и шестого технологических укладов, которые должны стать ключевым звеном региональной конкурентоспособности. Это то, что принято называть инновационной экономикой. В этом смысле движение региональных властей в сторону развития биотехнологических производств, ИТ-сектора — это движение в нужном направлении.

### Вопросы и ответы

«Одна из наиболее актуальных проблем заключается в том,

что преобладающая часть производственного сектора региона находится в рамках третьего и четвертого технологических укладов, — расуждает Константин Гулин. — Возьмем лес — одно из главных наших богатств: глубина его переработки у нас в десятки раз меньше, чем, например, у финнов или китайцев. То же самое с молоком — продаем в основном сырье, и значительная часть прибавочной стоимости попросту уходит из региона». По мнению ученого, без комплексного подхода к развитию наших базовых отраслей, опирающегося на использование современных знаний и достижений научно-технологического прогресса, эту проблему не решить: «необходимо существенно усилить собственный научный и инженерно-технический потенциал — либо путем развития существующей в регионе вузовской и академической науки, подразделений НИОКР на предприятиях, либо приглашая в регион перспективных ученых и научных коллективы, которые занимаются «прорывными» направлениями исследований».

Еще одна проблема — нехватка финансовых ресурсов. «Существующие меры господдержки ориентированы в основном либо на малый бизнес, либо на крупный, средний же зачастую остается в стороне», — считает Константин Гулин. Один из возможных выходов он видит в создании регионального фонда развития промышленности, ориентированного на предоставление «длинных» денег средним по размеру предприятиям. Они-то как раз и могут стать «локомотивом» импортозамещения — с одной стороны, они достаточно мобильны, с другой — способны обеспечивать устойчивый выпуск серийной продукции и осуществлять ее дальнейший качественный сервис.

Но ресурсы, как ни странно, не главное. «Нужна четкая стратегия с целеполаганием. Чего мы хотим добиться в результате? Импортозамещение ради того, чтобы просто переждать санкции? Или нужно обеспечить 7—8% экономического роста ежегодно? — задается вопросом ученый. — В конечном счете, импортозамещение нужно рассматривать не как кратковременную акцию, а как долгосрочный процесс, генеральной целью которого является повышение конкурентоспособности местных производителей, их продвижение в качестве значимых игроков на внешние рынки». **56**

### Ввоз импортной продукции вологодскими предприятиями (2014 год)

Продукция	Объем импорта, млн долл.	Доля в общем объеме, %
Машиностроительная промышленность	149,78	45,3
Металлургическая промышленность	21,13	6,4
Химическая промышленность	106,74	32,3
Строительные материалы	40,61	12,3
Сельское хозяйство и пищевая промышленность	11,12	3,4
Деревообрабатывающая промышленность	0,47	0,1
Легкая промышленность	0,80	0,2
<b>Итого:</b>	<b>184,06</b>	<b>100</b>

Источник: ИСЭРТ РАН, расчеты по данным Северо-Западного таможенного управления.

# ВЛАДИМИР БОГЛАЕВ: «ПАРТИЗАНСКОЕ ДВИЖЕНИЕ РОССИЙСКИХ ПРОМЫШЛЕННИКОВ — СЕГОДНЯ ЕДИНСТВЕННЫЙ МЕХАНИЗМ ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЯ В РОССИИ»

ТЕКСТ: АЛЕКСАНДР НЕСТЕРОВ. ФОТО ИЗ АРХИВА ПРЕДПРИЯТИЯ

**Импортозамещение — очередной декларативный лозунг чиновников или реальный механизм развития страны? Как в условиях западных санкций российские производители могут воспользоваться открывшимся окном возможностей на отечественном рынке? Своим взглядом на этот вопрос делится руководитель с большим положительным опытом именно в вопросах антикризисного управления и импортозамещения — генеральный директор ОАО «Череповецкий литейно-механический завод» Владимир БОГЛАЕВ.**



- Владимир Николаевич, недавно в программе Сергея Лисовского «Капитал» на канале РБК вы высказали сразу несколько тезисов, которые хотелось бы обсудить в силу, скажем так, их неочевидности. И первый вопрос касается сравнения возглавляемого вами предприятия с партизанским отрядом, совершенно непонимающим «генеральских» планов промышленно-экономического командования страны.
- Ну, как раз тут все очевидно даже далекому от производства

человеку. Несоответствие деклараций широко разрекламированных в СМИ программ развития («четыре И», модернизации и инновационного развития, создание новых 25 миллионов высокопроизводительных рабочих мест и т. д. и т. п.) и реальных мероприятий, приведших экономику страны к прямо противоположным результатам, способны дезориентировать кого угодно. При этом отсутствие кадровых последствий в правительстве и продолжающаяся отрицательная селекция в аппаратах управления всех уровней наводит на предательскую мысль, что или планы в реальности были другими, или генералы не все были нашими. Я не склонен искать черных кошек в черной комнате и утверждать чего-то за кого-то, но за себя ответить могу: мне непонятна логика принятых решений ни в промышленной политике государства, ни в его кредитно-денежной системе. Более того, я за последние годы не встречал производителей, которым она была бы понятной. Ни одного. Давайте говорить откровенно, мысль о «чужих генералах» в нашем центральном штабе становится среди руководителей выживших промышленных предприятий не просто популярной, но и единственно логически объясняющей суть происходящего для «полевых командиров».

- Но если говорить о программах импортозамещения, то вы же не будете спорить, что практически двойное падение курса российской валюты не может не стимулировать рост производства у отечественного производителя?

— Соглашусь с тем, что понижение курса национальной валюты обычно дает некоторое конкурентное преимущество местным производителям. Но не стоит забывать, что кредитно-денежная политика государства, которая может или стимулировать, или угнетать развитие производства, — это не только действия по девальвации. Если хоть немного вникнуть в суть производственного процесса, то очевидно, что для производства нужны средства производства (основные фонды) и краткосрочные оборотные средства. Простое обесценивание местных денег, конечно, удешевляет некоторые статьи затрат в производственной себестоимости, но, с другой стороны, сокращает и обесценивает относительный объем текущих активов, которых уже не будет хватать даже для поддержания простого воспроизводства. Нехватку оборотки можно, конечно, покрыть привлечением краткосрочных займов, но их стоимость даже после некоторого снижения ставки рефинансирования находится около уровня 18—20%, что для многих организаций полностью нивелирует некоторые девальвационные преимущества.

*На территории завода. Очередной змеешик отправляется российским нефтехимикам.*



Тем не менее есть некоторая часть промышленных предприятий, у которых эффект снижения затрат за счет обесценивания национальной валюты остается выше роста затрат, вызванного увеличением цены обслуживания займов. Этой части предприятий можно надеяться на рост продаж, но... В этом случае они очень быстро выйдут на предельный уровень загрузки своих мощностей. Без долгосрочных инвестиций в расширение производства дать бой импорту невозможно. При этом надо вспомнить, что мы с вами живем и конкурируем на глобальных рынках и любой инвестор (отечественный в том числе) не может принимать решения без учета условий для инвестиций в других странах. Особенно после вступления России в ВТО.

А здесь сравнения катастрофически не в нашу пользу. В Европе покупка технологического оборудования в кредит на 5—7 лет приводит к его удорожанию за счет обслуживания займа примерно на 10—15% (а при участии в госпрограммах вообще может иметь даже отрицательный рост). А у нас? В момент максимально громкого призыва к импортозамещению двери перед любым неспекулятивным инвестором демонстративно захлопнулись. И дело даже не в том, что стоимость в рублях оборудования возросла вдвое! Давайте просто пересчитаем январскую ставку рублевого кредитования при действующем тогда курсе и сопоставим ее с валютной

стоимостью обслуживания займа. И так, курс рубля для расчета (ноябрь-январь) возьмем 65 руб. за доллар, а ставку по кредиту в 25%. Взяв на развитие один доллар, через год вы будете должны банку 81,25 рубля или (по курсу 53 рубля за доллар с тенденцией укрепления нацвалюты) 1,53 доллара. Таким образом, эффективная ставка по кредиту, приведенная к доллару, превышает 50% годовых. Очевидно, что инвестиции в основной капитал неизбежно должны рухнуть, что мы и наблюдаем. Можно, конечно, оспорить точность курсов и предсказания о том, что будет через год, но это занятие не для серьезных долгосрочных инвесторов — при такой нестабильности в кредитно-денежной системе страны у нас останутся только биржевые игроки и спекулянты.

Да, возможно некоторое оживление в ряде производств за счет обесценивания труда россиян и вовлечения в производственный процесс последних резервов недоамортизированных основных фондов советского периода, но эти судороги не должны вводить в заблуждение специалистов.

— **Тем не менее импортозамещающие мероприятия в стране действуют, и программы импортозамещения работают.**

— Это как раз один из мифов, который сбивает с толку не только обывателей, сидящих у телевизора, но и производителей. Программы должны иметь четкие цели, временные рамки, ответственных

за выполнение и обеспечиваться необходимыми ресурсами для реализации мероприятий, которые должны обеспечить выполнение целевых показателей. Попробуйте найти такой документ в нашей стране. Есть некие возможности по поддержке избранных системообразующих предприятий и банков на федеральном уровне, но называть четко заточенные под конкретные предприятия или импортозамещения не рискуют даже чиновники, склонные к декларативным утверждениям на публике. Хотя чего греха таить, после того, как еще в сентябре 2013 года сообщалось о том, что глава региона дал поручение экономическому блоку разработать конкретную программу по импортозамещению на территории Вологодской области, надежда на то, что у нас такая программа появится, затеплилась, но... ее нет и сегодня. А как говорится, на нет и суда нет.

— **Владимир Николаевич, кажется, что вы все же сгущаете краски. Данные по вашему предприятию не дают повода для такой пессимистической оценки. Объем производства и реализации ОАО «ЧЛМЗ» в 2014 году увеличился к уровню предыдущего года почти на 20%, а в первом квартале 2015 года вы идете с темпами роста к аналогичному периоду прошлого года более чем на 90%. Да и численность работающих на предприятии увеличилась за два года более чем на 15%. Сегодня за месяц завод производит в пять раз больше продукции, чем за весь тот год, когда вы только пришли на предприятие. Вы говорите о проблемах с инвестициями в основные фонды, но простая прогулка по механическому цеху показывает, что на последних незанятых его площадях строители возводят фундаменты под целый ряд станков, а прямо при нас шла разгрузка комплектации совершенно нового, еще в целлофане, станка с ЧПУ...**

— Не все так однозначно. Внешнее благополучие сегодняшней картинке вызвано не государственной заботой и прозорливостью чиновников, а является следствием заводских управленческих и предпринимательских решений последних пяти-семи лет. Основным источником роста объемов производства для нас стало направление

замещения импорта в нефтехимии и атомной промышленности. Чтобы произошло взрывное увеличение продаж по этому направлению в первом квартале почти в пять раз, мы должны были за последние годы обновить литейные мощности, выкупить лицензии и освоить выплавку целого ряда сплавов, в том числе тех, которые невозможно качественно производить без продувки аргоном. Тот уникальный станок, разгрузку которого вы видели, был разработан специально для нас и оплачен заводом еще два года назад, 12 других тяжелых станков, устанавливаемых сейчас в механическом цеху, также были оплачены и привезены еще до центробанковской вакханалии, как и широкий спектр оборудования для нашей лаборатории неразрушающего контроля... Да, достигнуты успехи в кооперации с белорусскими предприятиями — только за последний год поставлены на конвейер четыре новых модели тракторов «Беларус», а в декабре 2014 года мы стали лучшим сборочным производством ОАО «Минского тракторного завода» в России. Особенно рад тому, что буквально сейчас мы приступаем к сборке по лицензии Сморгоньского агрегатного завода трактора-красавца с огромным рыночным потенциалом — «Беларус-921-Череповец». Но ведь этот заводской проект был запущен еще в 2008 году, и тогда он многими воспринимался как достаточно спорный. Как, впрочем, и почти все остальные наши начинания.

Все это нами делается на свой страх и риск. Из более чем двух сотен минипроектов, которые мы запустили за последние четыре года, жизнеспособными оказались не более трети. Диверсификация позволяет держать удар, но при общем росте объемов производства и численности коллектива его часть сейчас находится под риском сокращения — из-за падения спроса по конкретным направлениям. При этом возросшая стоимость обслуживания кредитов, сравнявшись с нашим фондом заработной платы, на пару с курсовыми разницами полностью расправились с нашей прибылью.

Постоянно слушая поток речей о росте инвестиционной привлекательности вокруг нас и о массе якобы действующих программ развития, мы пытаемся хоть как-то попасть в это «зазеркалье», но... На ум приходят только слова из песни Высоцкого: «В далеком созвездии Тау Кита все

стало для нас непонятно, — сигнал посылаем: «Вы что это там?» — А нас посылают обратно».

Реалии другие. В городской промзоне за последние пять лет не стало централизованной подачи пара, отопления и газа. Каждое предприятие этой зоны решало эти проблемы самостоятельно. Мы оцениваем потери заводских темпов роста, связанных с грандиозными расходами на создание индивидуальных инфраструктурных систем, примерно в миллиард

### **Внешнее благополучие сегодняшней картинки на предприятии вызвано не прозорливостью чиновников, а является следствием заводских управленческих решений последних пяти-семи лет.**

рублей производства в год и триста рабочих мест. И это мы еще легко отделались — если бы не усилия нынешнего мэра Череповца, нам бы вообще не разрешили строить свой газопровод и новый комплекс заводских котельных, а предприятие бы просто умерло. Юрий Кузин реально ломал всех об колено, но предвыборное обещание перед заводчанами сдержал — сделал все возможное, чтобы предприятие не осталось без тепла и технологического газа.

— **И все же, в интернете достаточно материалов о ваших совместных импортозамещающих проектах с химиками и металлургами, хотя, правда, это все относится к сотрудничеству за пределами Вологодской области. Неужели вы не можете найти вариантов к организации подобных проектов в Череповце?**

— Да, действительно, поставляя свою продукцию на тридцать одно предприятие нефтехимического и нефтеперерабатывающего профиля, с шестью из них мы имеем соглашения об освоении импортозамещающей продукции. Есть соглашения о долгосрочном техническом и коммерческом сотрудничестве с рядом российских металлургических холдингов. Именно благодаря таким документам мы и можем хоть как-то получить необходимый временной лаг не просто для участия в тендерах, но и для соответствующей технической и нередко научной проработки проектов освоения, что позволяет системно повышать уровень конкурентоспособности в борьбе с ранее доминирующим

диктатом импортеров. В любом случае наши партнеры не в накладе, так как цена предложения от импортеров всегда после таких мероприятий основательно падает.

Нельзя сказать, что Череповец в этой работе у нас остался в стороне. Когда два года назад череповецкое отделение РСПП возглавил генеральный директор ОАО «Северсталь-метиз» Александр Шевелев, то ему удалось организовать диалог и рабочий процесс между представителями

предприятий холдинга «Северсталь» и группой местных предпринимателей. Были намечены мероприятия, ответственные и сроки. Именно тогда ОАО «ЧЛМЗ» смогло получить на рассмотрение некоторую техническую документацию и взяться за освоение. Да, это были заказы всего на один-два миллиона рублей, но процесс был организован, и он пошел. Через год, получив положительный результат, «Северсталь» увеличила объемы заказов на освоение импортозамещающей номенклатуры в несколько раз, было подписано соглашение о стратегическом партнерстве. Пусть объемы кооперации пока незначительны, но она действительно выгодна для обеих сторон — достаточно сказать, что для своего машиностроительного передела в 2013 году мы закупили продукции у комбината более двух тысяч тонн, что в денежном выражении значительно превысило наши поставки холдингу. В апреле 2015 года при обсуждении результатов проделанной совместной работы у генерального директора «Северстали» Сергея Торопова она была признана успешной. Принято решение смелее двигаться в направлении импортозамещения и, где в этом есть смысл, совместно выходить на новые рынки.

Но давайте смотреть правде глаза — работа стала возможной только благодаря общественной активности в свободное от работы время топ-менеджера крупной компании. Делать выводы о системной работе органов государственного управления на этом примере я бы не советовал. Как ни крути — чистой воды партизанщина. **Р**



# ИЗВИНИТЕ, ПОДВИНЬТЕСЬ

ТЕКСТ: ЮЛИЯ ЛАВРОВА

**Под влиянием эмбарго вологодские производители получили выход на новые рынки сбыта, равноправное отношение и более широкие возможности.**

«Долгие годы мы находились в плену иллюзий относительно способности наших товаропроизводителей составить серьезную конкуренцию импорту в условиях мировой рыночной экономики, — говорит глава города Вологды **Евгений Шулепов**, — Сегодня время заставляет нас изменить саму идеологию подхода к производству собственной продукции. Мы убеждаемся, что не только способны составить конкуренцию, но и потеснить традиционных зарубежных поставщиков на нашем внутреннем рынке. Вологодские предприятия это делают с большим успехом».

В одной из известных торговых сетей города еще год назад импортная продукция занимала до 60% места на прилавках магазинов. Сегодня полки этой сети заполнены молочной, мясной и хлебопродукцией, почти на сто процентов произведенной в Вологде.

«С введением эмбарго вологодские производители увеличили мощности, — подтверждают в Департаменте экономического развития города. — Отдельно можно отметить, что резко выросло производство местных сыров очень хорошего качества».

Комбинат, который выращивает овощи в Вологде, уже наладил поставки для вологодских кафе и ресторанов продуктов, которые раньше попадали на стол только из Италии или Израиля.

«Одна из наших новинок — салат «Ромен», мы его вырастили за несколько месяцев по заказу для сети супермаркетов, — комментирует производитель. — Традиционно выращиваем огурцы и томаты, которые ранней весной попадут на прилавки. Самое главное, чтобы, несмотря на экономическую ситуацию в стране, наши продукты оставались по доступным ценам. И сейчас интерес покупателей увеличился, много заказов от крупных сетей и гипермаркетов, которые сразу стали искать замену основным поставщикам импортной продукции. Мы готовы с ними работать

и под заказ выращивать зелень, различные виды салата».

Такую положительную динамику показывают многие пищевые предприятия города: объем продукции вырос за год на треть. В этом же направлении работают и другие отрасли. Плюс 17% — перерабатывающая промышленность, плюс 13% — машиностроение. В целом объем промышленного производства вырос на 9%, в том числе благодаря импортозамещению.

В конце апреля во время визита вологодской делегации в республику Крым было достигнуто соглашение о взаимовыгодном сотрудничестве с городом Керчь, где работает несколько предприятий, выпускающих рыбную продукцию.

«Крым заинтересован в поставках на прилавки магазинов нашей молочной продукции, — говорит Евгений Шулепов, — в свою очередь, вологжане ждут рыбную продукцию по доступным ценам. Об этом мы договорились с главой администрации Керчи Сергеем Писаревым. Необходимо создать в Крыму торговый дом, где могла бы быть представлена продукция из Вологды».

Кроме того, главы городов поддержали идею к Дню рыбака — 13 июля — провести в Керчи дни Вологды, в рамках которых будет организована ярмарка вологодских товаров.

В Вологде уже начали работу по подготовке взаимовыгодного сотрудничества. Причем не только на административном уровне, а и в реальном секторе бизнеса. В поселке Молочное сегодня возводится новый современный



*Встреча в Керчи. Председатель Керченского городского совета Лариса Щербула, глава администрации Керчи Сергей Писарев и глава города Вологды Евгений Шулепов.*

морозильный комплекс вместимостью около 7000 кубометров.

В будущем он будет использоваться как распределительный пункт, откуда продукция будет развозиться по торговым точкам. Городские власти оказывают предприятию необходимую поддержку в плане предоставления земельных участков, развития розничной сети и выхода на новые рынки.

«Одно из новых интересных направлений сотрудничества — это поставка рыбной продукции из Республики Крым. Строительство таких современных морозильных комплексов позволяет эффективно решать эту задачу», — прокомментировал исполняющий обязанности начальника Департамента экономического развития Администрации города Вологды **Константин Задумкин**.

В нынешних экономических условиях ситуация требует особого контроля. Для этого при главе города был создан совет по экономическому развитию Вологды, где в том числе представители бизнеса обсуждают новые возможности импортозамещения и выхода на внешние рынки. Итогом становятся законодательные инициативы, которые формируются исходя из потребностей бизнеса, а город затем направляет их на областной и федеральный уровни. **56**



# ВОМЗ: СТРАТЕГИЯ РОСТА

ТЕКСТ: ВИКТОРИЯ СМОЛЬНИКОВА. ФОТО ИЗ АРХИВА ПРЕДПРИЯТИЯ

**В 2015 год Вологодский оптико-механический завод вошел со стратегией прогрессивного роста. В планах предприятия двукратное увеличение номенклатурного ряда выпускаемой продукции, модернизация производства, увеличение экспорта изделий в странах присутствия и выход на новые рынки.**

ОАО «Вологодский оптико-механический завод» было образовано более 40 лет назад. Первоначально на предприятии осуществлялся выпуск комплектующих узлов к биноклям, луп и простейших деталей. Сегодня ВОМЗ входит в состав инновационного холдинга «Швабе» и специализируется на производстве сложной оптико-электронной и тепловизионной продукции, медицинских оптико-электронных приборов. Предприятие является лидером вологодского машиностроения и входит в число наиболее

инновационных организаций региона.

Стать лучшим в своей области заводу удалось за счет эффективной производственной, маркетинговой и кадровой политики. В настоящее время здесь внедрена система менеджмента качества в соответствии с требованиями международного стандарта EN ISO 9001: 2008 и национального стандарта ГОСТ ISO 9001—2011.

Ежегодно на предприятии направляется порядка 200 млн руб. на приобретение новейшего современного

оборудования. В течение 2014 года был проведен ряд организационно-технических мероприятий, которые подтвердили увеличение производительности в 1,5—2 раза за счет внедрения высокопроизводительных станков.

Сегодня ВОМЗ реализует проекты по роботизации, созданию гибких производственных систем и совершенствованию инженерного обеспечения предприятия. Так, первый роботизированный комплекс появился на заводе в конце 2014 года. Робот предназначен

для производства корпусных деталей гражданской продукции. Основными его преимуществами являются: снижение трудоемкости в 5 раз, переход на автоматизированный режим изготовления деталей в 2—3 смены и в выходные дни, а также снижение на 25% затрат на приобретение оборудования. В феврале этого года состоялся выпуск первой партии изделий.

Значительные средства вкладываются на предприятии и в выполнение научно-исследовательских и опытно-конструкторских разработок. Ведь в условиях существующей экономической конкуренции выигрывают те компании, стратегия роста которых базируется на ускоренном внедрении инноваций.

Что касается кадровой политики, то сегодня на заводе создано более двух тысяч рабочих мест. Высокий уровень квалификации сотрудников подтверждается не только в производственных показателях (в 2014 году выработка на одного работающего возросла на 35% по сравнению с данными за 2013 год), но и на профессиональных соревнованиях: токари **ВМЗ Андрей Коптяев** и **Вячеслав Самарин** завоевали «серебро» и «бронзу» на Всероссийском конкурсе профмастерства «Лучший токарь-2014».



Цеха предприятия оснащены самым современным оборудованием. На снимке — робототехнический комплекс.

Прошлый год завод завершил с высокими производственными показателями. Объем чистой прибыли практически вдвое превысил показатель 2013 года.

Важное значение для современного промышленного предприятия имеет показатель доли инновационной продукции в общем объеме производства. У Вологодского оптико-механического завода в 2014 году он составил более 80%.

В прошлом году организация поставила на серийное производство девяти новых охотничьих прицелов. Один из них — коллиматорный прицел P1x42 — стал победителем Всероссийского конкурса программы «100 лучших товаров России» в номинации «Новинка года».

В 2014 году ОАО «ВМЗ» продолжило успешно выполнять поставленные задачи и в рамках Центра компетенции по механообработке холдинга «Швабе». По данным на декабрь прошлого года, номенклатура выпускаемых деталей для 35 российских предприятий составляла более 750 позиций.

В нынешнем году завод намерен реализовать эффективную стратегию роста. В планах предприятия — увеличение номенклатурного ряда выпускаемой продукции со 100 до 220 изделий.

Кроме этого, в 2015 году планируется увеличить экспорт продукции в странах присутствия и выйти на новые рынки за счет активного участия в различных международных специализированных выставках. В настоящее время предприятие поставляет продукцию в 21 страну мира, среди которых Беларусь, Швеция, Германия, Франция, Италия, Кипр, Индия, Австралия и другие.

Воплощение поставленных намерений не является трудновыполнимой задачей для ВМЗ. Предприятие располагает всем необходимым инновационным, производственным и кадровым потенциалом для того, чтобы успешно реализовать запланированную стратегию роста. **Р**

## Наша справка

Холдинг «Швабе» объединяет основные предприятия оптико-электронной отрасли России. В его состав входят 64 организации в регионах страны и за рубежом, в том числе научно-исследовательские институты, конструкторские бюро, научно-производственные объединения.

Основными направлениями деятельности холдинга являются разработка и серийное производство оптических и лазерных систем и комплексов, современных оптических материалов и технологий, станкостроения, наукоемкой медицинской техники, фотоприемных устройств, систем аэрокосмического мониторинга и дистанционного зондирования Земли, приборов для научных исследований, энергосберегающей светотехники, наномеханики, а также другой высокотехнологичной продукции.

Номенклатура изделий, выпускаемых «Швабе», превышает 6500 единиц. Конкурентоспособная продукция холдинга пользуется популярностью и неизменно получает высокую оценку со стороны потребителей в 95 странах мира.

Холдинг «Швабе» обладает уникальными технологиями в области разработки и производства оптических материалов, гидро- и акустооптики, низкотемпературной оптики, высокоэнергетических лазеров, а также в обработке крупногабаритной астрономической оптики.

В организациях холдинга работают около 20 тыс. высококвалифицированных специалистов, в том числе более 5 тыс. конструкторов и разработчиков, обладающих бесценным опытом и знаниями, которые успешно внедряются в новые продукты «Швабе».

# РОМАН КУЗНЕЦОВ: «В ДЕЛЕ НАДО РАЗБИРАТЬСЯ ОТ И ДО. ЭТО И ЕСТЬ СЕКРЕТ УСПЕХА»

ТЕКСТ: НАТАЛЬЯ ДРОБЯЗКО. ФОТО: СЕРГЕЙ БОГДАНОВ

**«Вологодское варенье», приготовленное специалистами «Вологодского комбината пищевых продуктов леса» из натуральных ягод и плодов с применением щадящей технологии варки, сегодня известно не только в России, но и за рубежом. Подобно маслу и кружеву, оно стало еще одним характерным брендом нашей области. О том, как превратить лесную ягоду в уникальный продукт и завоевать доверие и любовь потребителей, рассказывает директор комбината Роман КУЗНЕЦОВ.**

— Роман Николаевич, в апреле этого года вы завершили второй этап модернизации и реконструкции производства консервированных продуктов. Какие цели вы ставили, приступая к этому процессу?

— Два-три года назад мы задумались о том, что необходимо разработать и выпустить на рынок совершенно новый по качеству продукт, который бы обладал еще более насыщенным вкусом, отличительным дизайном упаковки и повышенной степенью безопасности. То есть, если раньше мы позиционировали свой продукт как верхний сегмент «средней полки», то теперь решили поднять планку. Однако, задавшись такой целью, мы поняли, что для начала должны модернизировать производство. Потому что нам элементарно не хватало площадей, и это создавало определенные трудности, к тому же существующее оборудование не позволяло решать поставленные задачи.

— И как вы поступили?

— Мы начали с того, что в 2013 году построили большой цех на 1000 кв. м, в котором соединили все участки и создали поточный цикл производства. Можно сказать, что это и было первым этапом модернизации. Затем нам потребовалось ввести новое энергоемкое оборудование, однако электрических мощностей не хватало, поэтому пришлось подводить дополнительную линию электропередачи и строить трансформаторную подстанцию мощностью 1,2 МВт.

В 2014 году мы приобрели новое технологическое оборудование для производства «Вологодского варенья», а в апреле 2015 года завершили



**Мы обеспечиваем покупателю дополнительные меры защиты и уверенность в том, что варенье никто не вскрывал и оно сохранило все свои натуральные свойства.**

строительство холодильного комплекса для одновременного хранения двух тысяч тонн плодово-ягодного сырья и цеха по первичной переработке ягод и фруктов. Ну, и новый административно-бытовой комплекс с новой исследовательской лабораторией — тоже не последнее дело.

— Как это все сказалось на производстве?

— Специфика нашей работы такова, что сырье закупается

в основном летом и осенью, когда идет сбор урожая. Но чтобы купить как можно больше ягод в сезон по выгодной цене, нужны площади для хранения. Арендные холодильные камеры не позволяли нам этого сделать. Теперь же, благодаря собственным морозильным камерам, с этой проблемой справились. Еще одно достижение на сегодняшний день в том, что весь цикл производства оказался замкнутым в одном месте: сюда прямо

из леса «приезжает» ягода, здесь попадает в морозильник, затем в цех подготовки сырья и после — в варочный. Это очень удобно, тем более что таким образом мы экономим на аренде помещений и транспортировке.

— **При этом процесс реконструкции и модернизации еще продолжается?**

— Да. Сейчас идет подбор и закуп оборудования в цех по первичной обработке ягод. В будущем это позволит нам более качественно отбирать сырье для производства. Кроме того, администрация города Вологды помогает нам в строительстве собственного выезда на улицу Преображенского. Сейчас наш транспорт проезжает по территории соседних организаций и зачастую создает помехи движению, особенно в зимний период. Также планируем в ближайшее время провести реконструкцию котельной, проложить газопровод, построить склад готовой продукции. В общем, дел много, отдыхать некогда.

— **Вы упомянули, что в этом году приобрели новое оборудование. Расскажите об этом подробнее.**

— Это оборудование приобреталось специально под нашу новую банку для «Вологодского варенья». Мы хотели, чтобы она была необычная, непохожая на другие, поэтому и стандартное оборудование нам не подходило. Так что для нового продукта мы приобрели новую укупорочную машину и новый этикет-автомат. Сделали на банке двойной контроль вскрытия — крышку с клапаном и дополнительную контрольную ленту. Так мы обеспечиваем покупателю дополнительные меры защиты и уверенность в том, что варенье никто не вскрывал и оно сохранило все свои натуральные свойства.

На данный момент мы уже продали более 600 тысяч банок с «Вологодским вареньем», а в ближайшее время планируем выпустить в таких же банках два новых продукта: конфитюр и десерт. Последний отличается меньшей закладкой сахара и более выраженным ягодным вкусом, поэтому пользуется особой популярностью у женщин.

— **Насколько популярна ваша продукция за пределами региона?**

— Наша продукция распространяется по всей стране, во всех



*В апреле «Вологодский комбинат пищевых продуктов леса» завершил очередной этап модернизации производства: построен холодильный комплекс и цех по первичной переработке ягод и фруктов.*

крупных федеральных и международных сетях. Для сети METRO, например, мы уже более пяти лет делаем продукцию под их торговой маркой. Нашу продукцию можно купить в странах Европы, в США, Канаде, Австралии, Израиле. В Америке «Вологодское варенье», к примеру, распространяется через интернет-магазин RussianTable.com. Эта компания является ведущим импортером российских и европейских пищевых продуктов в Соединенных Штатах. Так что, думаю, мы многим известны и в России, и за рубежом.

— **Действительно, есть чем гордиться. А какое варенье ценится в России больше всего?**

— По нашим объемам продаж могу сказать, что самое популярное варенье в России, — малиновое. На втором месте — клубничное, за ним — персиковое, абрикосовое, и только потом — лесная ягода. Хотя в каждом регионе процент продаж того или иного варенья разный.

— **Чквствуется ли поддержка государства?**

— Мы являемся предприятием малого бизнеса, поэтому активно пользуемся помощью, предусмотренной в рамках господдержки МСП. В 2013 году получили возмещение первоначального взноса на сумму 2,5 млн руб. по договорам лизинга. Кроме того, при активной поддержке Корпорации развития попали в число приоритетных инвестиционных проектов Вологодской области, курируемых лично губернатором. На мой взгляд, все формы господдержки в первую очередь рассчитаны на то, чтобы мотивировать предпринимателя быстрее принимать решения, стимулировать бизнес. Помню, когда мы придумали

бренд «Вологодское варенье», решили, что хотим создать продукт, узнаваемый наравне с маслом и кружевом, и пришли в Корпорацию развития с этой идеей, их она тоже по-хорошему зацепила. Дело сдвинулось, а потом постепенно набрало обороты.

— **Как повлиял на аш бизнес экономический кризис? Не спутал планы?**

— Было сложно. Тем более что у нас как раз шло строительство цеха и приобреталось оборудование. А это в основном импорт. Мы его начали в сентябре прошлого года, а зимой попали в самый пик, когда поднялись цены на стройматериалы и оборудование. Из-за этого немножко задержались — по планам должны были запуститься в январе, а не в апреле. Но, как бы там ни было, в итоге все получилось, и мы очень довольны.

— **Ну и напоследок, поделитесь с нашими читателями своим секретом успеха.**

— Я пытался задавать себе такой вопрос и вот что понял: чтобы управлять производством, нужно сначала узнать его изнутри. Другими словами, в деле надо разбираться от и до, так как преимущество бизнеса зачастую заключается именно в деталях, в малейших нюансах. Это и есть секрет успеха. **P**

**ООО «ВККПЛ»**

**Производство:  
г. Вологда,  
ул. Преображенского, 28Г**

**Отдел продаж:  
г. Москва, Хибинский проезд, 20  
Тел/факс: (499) 182-52-38,  
182-27-01, 182-13-91**

**ecoproduct.ru**



# «ВОЛШЕБНОЙ ТАБЛЕТКИ» НЕ СУЩЕСТВУЕТ

## ПОЧЕМУ ЛЮБОЙ КОМПАНИИ ЛЕГКО ВСЕ ПОТЕРЯТЬ И КАК ЭТОГО ИЗБЕЖАТЬ

ТЕКСТ: АЛЕКСАНДР НЕСТЕРОВ. ФОТО ИЗ АРХИВА КОМПАНИИ

**Наш журнал часто касается темы малого и среднего бизнеса — как его развивать, продвигать, поддерживать. Но в беседе с Евгением ПИТОЛИНЫМ, руководителем представительства «Лаборатории Касперского» в Северо-Западном федеральном округе, мы решили поговорить о том, насколько легко предприниматель может лишиться всего, что им создавалось годами. И как без особых затрат от этих рисков можно защититься.**

— У малого бизнеса в любой стране ключевая задача — выжить и стать хотя бы средним, — объясняет Евгений Питолин важность этого разговора. — Работая в такой плоскости, руководитель чаще всего не вдаётся в детали различных продуктов и решений, а ищет некую «волшебную таблетку» от всех проблем, или, если хотите, «подушку безопасности». Но имеющееся в результате

ощущение безопасности ложное. «Волшебной таблетки» не существует.

— **А какие сегодня есть объективные причины для страха? Чего следует опасаться бизнесмену, который включает в офисе свой ноутбук или достает планшет по пути на переговоры?**

— Кибермошенники сегодня «зарабатывают» на своих жертвах

миллионы долларов: согласно исследованию компании IDC, российский бизнес в 2014 году потерял более 15 млрд долларов только в результате утечек информации. Особенно важна при этом картина с технологиями и безопасностью именно в малом бизнесе в России. Приведу лишь некоторые данные опроса, проведенного не так давно «Лабораторией Касперского». Так, для компаний малого

бизнеса ИТ-стратегия находится на 5 месте по важности после финансовой, продуктовой, операционной и даже маркетинговой стратегии. 98,5% российских организаций среднего и малого бизнеса в течение года как минимум раз подвергались внешней атаке, а 82% — испытали на себе действие внутренних угроз. А ущерб компании от одной успешной атаки в среднем составил 780 тыс. рублей (причем за прошедший год сумма средних потерь для небольших компаний выросла более чем на 100 тыс. рублей).

### — Неужели бизнес настолько активно пользуется современными технологиями?

— Судите сами: чего стоит одна лишь работа с мобильными устройствами. Проведенный среди тех же респондентов опрос показал, что в 35% российских компаний мобильные устройства используются для передачи конфиденциальных данных — с большой долей вероятности часть этих данных остается на самих же смартфонах.

48% всех зловредов, нацеленных на Android-платформы, являются банковскими или SMS-троянцами, и именно они охотятся за конфиденциальными данными, открывающими для посторонних прямой доступ к деньгам. Они либо занимаются тем, что крадут данные доступа к системам онлайн-банкинга, либо заменяют поля для ввода аутентификационной информации в мобильных банковских приложениях (или сами приложения на фишинговые), либо перехватывают одноразовые коды,

отправляемые пользователю банком для подтверждения транзакции, и передают их злоумышленникам. Таким образом, если бизнесмен проводит любой платеж, будь то оплата подрядчику, перечисление заработной платы или покупка картриджа — он автоматически подвергает себя риску отдать все деньги злоумышленникам.

Кстати, о покупках — ведь для малого бизнеса они часто ничем не отличаются от покупок частных лиц. Они совершаются в тех же интернет-магазинах, с таких же платежных карт и компьютеров с планшетами. В России имена известных интернет-магазинов использовались в 6% атак, а 5% срабатываний защитных технологий «Лаборатории Касперского» пришлось на фишинговые страницы, имитирующие платежные системы. Увеличение доли финансового фишинга, которое мы наблюдали в прошлом, привело к правильной реакции со стороны компаний, наиболее часто используемых в мошеннических схемах. Однако злоумышленники незамедлительно переключились на новые «рынки». К примеру, в 2014 году мы впервые увидели резкий всплеск атак, эксплуатирующих названия сайтов, торгующих авиабилетами.

### — А кто должен в этом случае нести ответственность?

— В первую очередь — сам сотрудник, совершающий то или иное действие. Жаль, что это происходит очень редко, и руководители мало делают для того, чтобы обучать своих коллег. К примеру,

как показывает проведенное «Лабораторией Касперского» исследование, сотрудники российских компаний, которые используют свои смартфоны для работы, стали менее оперативно сообщать о потере устройства, особенно принадлежащего им. Лишь немногим больше половины служащих, а именно 56%, сообщают об этом в день пропажи — для сравнения в 2013 году этот показатель составлял почти 70%. Примечательно, что почти в четыре раза выросла доля тех, кто уведомляет руководителя только через 3—5 дней после обнаружения потери — в 2014 году среди опрошенных так поступили 11%. При этом очевидна закономерность: чем меньше организация, тем безопаснее ее сотрудники относятся к инциденту. В очень маленьких компаниях о пропаже оперативно сообщают 44% работников, а в крупных корпорациях — 63%.

### — Ну хорошо, а разве злоумышленникам есть дело до таких маленьких компаний? Ведь в большой компании и взять можно больше — и денег, и информации?

— Вы знаете, злоумышленникам многие вещи реально открывают путь в компанию — и отсутствие знаний об угрозах, и нездоровое «равноправие» всех пользователей внутри сети компании, и отсутствие легитимных антивирусных средств защиты, а также недостаток или отсутствующий контроль за использованием носителей данных и мобильных устройств. Но самое главное — и это настоящая проблема — то самое заблуждение «да кому мы нужны», которое свойственно большинству опрошенных. К сожалению, киберпреступники крайне толерантны в выборе жертв — им абсолютно все равно, большой бизнес или маленький, генерит он миллионы или сотни тысяч рублей. Они просто приходят, находят слабые места и забирают все деньги и все важные данные, которые смогут найти.

Поэтому характерной чертой проблем для этого сегмента можно назвать не угрозы как таковые, а общую беспечность собственников и управленцев небольших компаний.

— Возможно, у таких людей просто не хватает времени следить за всеми новостями в сфере киберугроз. Чтобы облегчить им

## Наша справка

«Лаборатория Касперского» — одна из наиболее динамично развивающихся компаний в сфере информационной безопасности. Основана в 1997 году. Сегодня это международная группа, которая осуществляет свою деятельность более чем в 200 странах и территориях мира. В 30 странах «Лаборатория Касперского» имеет локальные представительства. Среди ее корпоративных клиентов более 270 тысяч компаний по всему миру: от небольших предприятий до крупных государственных и коммерческих организаций. Продукты и технологии «Лаборатории Касперского» защищают более 400 млн пользователей во всем мире. На сегодняшний день в компании работают почти 3 тыс. высококвалифицированных специалистов.

«Лаборатория Касперского» признана одним из лидеров в категории Endpoint Protection (решения для защиты конечных устройств) по версии «Большой тройки» аналитических агентств (Gartner, IDC и Forrester). Входя в четверку ведущих мировых производителей программных решений для защиты конечных устройств (Endpoint Protection), «Лаборатория Касперского» продолжает укреплять свои позиции на рынке.

### жизнь, можете назвать самые актуальные из существующих угроз для компаний?

— Во-первых, конечно же, это шифровальщики и SMS-блочки. Этим зловедам уделяют особое внимание, так как злоумышленники постоянно и с особым усердием меняют свои средства запутывания и способы заражения. Сейчас эти вредоносные программы, как правило, распространяются с помощью спама или атак на системы удаленного управления. Целеустремленность вымогателей имеет простое объяснение: в отличие от банковских троянцев, которые могут принести «доход», только если жертва пользуется интернет-банкингом, программа-шифровальщик, попав на компьютер, всегда найдет себе «работу» и поставит пользователя перед неприятным требованием.

При этом злоумышленники предпочитают получать оплату в криптовалюте Bitcoin, обеспечивающей им необходимую анонимность. Впрочем, расценки для пользователей чаще всего указаны в рублях, долларах США и евро. Стоимость расшифровки данных для домашних пользователей начинается от одной тысячи рублей и доходит до нескольких десятков. В случае заражения рабочего компьютера, особенно сервера с бухгалтерией или клиентскими базами, аппетиты злоумышленников возрастают в среднем в 5—10 раз. Имеются прецеденты, когда у организаций за расшифровку файлов требовали порядка 300 тыс. руб. Зачастую компаниям проще заплатить, чем лишиться важной информации, поэтому неудивительно, что они являются основной целью злоумышленников, наживающихся на шифровальщиках.

Во-вторых, несомненно, это угроза потери денег посредством фишинга или взлома/подмены платежных средств. Согласно нашим данным, более четверти российских пользователей отличаются небрежным поведением, когда речь идет о финансовых операциях онлайн. Так, 27% опрошенных россиян признались, что не интересуются степенью безопасности сайтов, на которых вводят свои персональные данные, в том числе финансовые. А каждый пятый пользователь не предпринимает вообще никаких шагов для защиты паролей, используемых при доступе к столь важным ресурсам. То есть вы можете выстроить в ряд пять бизнесменов — и как минимум

один из пяти с легкостью поделится с вами заработком. В то же время 24% российских респондентов хранят финансовые данные на устройствах с доступом в Интернет, а 15% доверяют эту важную информацию своим смартфонам. Это было бы не так страшно, если бы для безопасного хранения информации всегда использовались специальные программы, но, к сожалению, это не так. К примеру, лишь немногим больше половины смартфонов на базе Android в России защищены антивирусным решением. Более того, 26% владельцев смартфонов и 18% владельцев планшетов на ОС Android не пользуются даже такой элементарной защитной функцией, как пароль для разблокировки устройства...

К сожалению, ряд пользователей на собственном опыте знает, что за финансовой информацией

в Интернете идет настоящая охота. Люди получают подозрительные письма якобы от имени банков, посредством которых злоумышленники пытаются выведать пароль или перенаправить на подозрительные веб-страницы.

Также среди актуальных проблем стоит отметить DDoS-атаки, которые часто становятся инструментом в конкурентной борьбе. Их жертвами за последние 12 месяцев стали 52% российских компаний, онлайн-сервисы которых критичны для бизнеса — среди них интернет-магазины, СМИ и финансовые учреждения. Это свидетельствует о том, что атаки типа DDoS набирают популярность и уже стали привычным явлением для интернет-бизнеса. Цель такой атаки — заблокировать на некоторое время доступ

## Невыдуманные истории

**Небольшая торговая компания.** Главный бухгалтер — женщина за 50 лет, держит все торговые связи в руках, все расчеты с поставщиками, все отношения с проверяющими и фискальными органами. У нее в день есть полчаса свободного времени — на что она их тратит? Разумеется, на выращивание виртуальных баклажанов в социальных сетях. Как-то раз с утра она включает свой компьютер после вечерней сессии садоводства — и что она видит? Синий баннер-блокиратор на экране, где написано, что владелец компьютера долгое время увлекался просмотром различных видеоматериалов с живыми существами, и в наказание ему придется заплатить штраф, а также за ним уже выехали представители спецслужб. Смешно? Да, если знаешь, что это банальный шантаж. Но у женщины на рабочем месте РЕАЛЬНО случается инфаркт, ее увозят в больницу, и больше месяца компания находится в состоянии неработоспособности...

### Сеть салонов красоты.

В каждом салоне — один ноутбук, он же источник музыки в салоне, он же рассадник социальных сетей для девушки на ресепшн, он же кассовый аппарат с подключенным к нему ПOC-терминалом. Спустя какое-то время в результате вирусной атаки ПOC-терминал перестает работать, и салон не может выдать чек своей постоянной клиентке, по совместительству жене одного из чиновников городской администрации. После ужина с супругом в салон через несколько дней приходит налоговая проверка...

**Аудиторская компания.** После тяжелого трудового дня аудитор проводит вечер в баре, выходя из него в первом часу ночи, ловит машину и оставляет в ней свой планшет с результатами отчетов. На следующий день обрадованный таксист сдает планшет в ломбард, а еще через неделю у директора аудиторской компании раздается звонок с предложением выкупить планшет с отчетами, при этом стоимость выкупа — квартальный доход компании...





к онлайн-ресурсу путем перегрузки канала «мусорными» запросами, в результате чего бизнес несет существенные финансовые и репутационные потери. Ситуация усугубляется тем, что DDoS-атаку сегодня может организовать практически любой желающий — стоимость ее невелика, контакты исполнителей можно найти при помощи поисковых сервисов, а криптовалюта позволяет обеим сторонам — и заказчику, и исполнителю — остаться неузнанными.

— **А вам не приходило в голову, что люди просто не понимают, зачем вообще платить за защитное программное обеспечение? Интернет, мягко говоря, полон разнообразного бесплатного ПО, обещающего полноценную защиту, да и скачать неофициальные версии популярных платных программ там не трудно.**

— Вы правы, вопрос нелегального ПО в России стоит также достаточно остро, и в том числе поэтому в настоящее время Россия занимает первые строчки мировых рейтингов по числу угроз кибербезопасности. Несмотря на последовательное снижение уровня использования нелегального ПО — а согласно исследованию BSA, за 10 лет этот показатель снизился на 25 процентных пунктов, — он все еще составляет 62%. В Северо-Западном федеральном округе цифра немного ниже, чем в среднем по стране, — 56%. Тем не менее высокий уровень пиратства говорит о серьезных рисках возникновения угроз.

Основная проблема, связанная с использованием нелегального ПО, заключается в том, что его пользователи лишены каких-либо гарантий со стороны производителя. Особый риск при этом возникает из-за невозможности установки обновлений, отвечающих за информационную безопасность: наличие незакрытых уязвимостей может стать «входной точкой» при атаке на компанию, благодаря которой злоумышленники получают доступ к информации и деньгам компании. И это тот случай, когда теория получает подтверждение на практике — как показало инициированное нами исследование, почти половина (44%) российских компаний из сегмента среднего и малого бизнеса за последний год столкнулась

с киберинцидентами, обусловленными уязвимостями в ПО.

— **Давайте закрепим такое количество статистики и историй из жизни полезными рекомендациями. Какой план действий вы порекомендуете бизнесменам?**

— В первую очередь компании было бы полезно осознать разницу, вес событий: от одной атаки компания малого или среднего размера может потерять почти миллион рублей. Сопоставима ли эта сумма с расходами на защиту? Давайте рассмотрим пример для маленькой компании, пусть в ней работают собственник, главный бухгалтер, два продавца и маркетолог. У них есть 4 ноутбука, десктоп главного бухгалтера, общий сервер и три смартфона. Все их потребности закроет продукт Kaspersky Small Office Security на 5 устройств, который позволит дать защиту всех рабочих станций, всех смартфонов и сервера. Стоимость продукта составит 5900 руб. в год, что в день составит 16 руб.! 16 рублей — подумайте только, это меньше чашки кофе, меньше поездки в общественном транспорте, меньше стоимости одноразовой ручки или зажигалки.

Поэтому **первый шаг** прост: позаботьтесь о лицензионной, пред-

понимать, что несут ровно ту же ответственность, как если бы они уносили бумажные копии документов с собой.

**Третий шаг** касается наших мобильных устройств. Четверть небольших компаний интегрировали мобильные устройства в инфраструктуру компании. При этом две трети компаний не занимались внедрением технологий для обеспечения безопасности смартфонов и планшетов. 15% компаний столкнулись с кражей мобильных устройств, из них каждая четвертая компания в результате этой кражи потеряла критически важную информацию. Введите правило, чтобы о потере или краже устройства сотрудники сообщали вам незамедлительно. Используйте специальное ПО, чтобы можно было удаленно стереть всю информацию вашей компании с потерянного смартфона или планшета.

**Четвертое правило** — при скачивании почты, приложений, музыки и даже картинок, необходимо проверять репутацию источника. Важно с осторожностью относиться к провокационным сообщениям (типа «срочно перешли финансовый отчет на этот адрес») и проверять надежность источника, прежде чем принять какое-то рискованное действие. Для безопасности важны

**От одной атаки компания малого или среднего размера может потерять почти миллион рублей. Сопоставима ли эта сумма с расходами на защиту?**

назначенной для компании вашего размера, надежной антивирусной защите.

**Второй шаг** связан с тем, что в последнее время происходит изменение характера атак — злоумышленники все чаще опираются не только на технические средства, но и на слабости людей, используют методы социальной инженерии, которые помогают выудить практически любую информацию. Сегодня крайне важно уделять внимание не только технической стороне защиты, но и работе с персоналом. Учите своих сотрудников, объясняйте основные правила безопасной работы в Интернете (не важно, с каких устройств туда они выходят), рассказывайте про популярные виды электронного мошенничества. Ваши сотрудники, унося данные на своем устройстве домой, должны

как идеи/технологии/системы, так и человеческий фактор: понимание целей специалистами, которые систему выстраивают, и понимание ответственности сотрудниками, которые пользуются компьютерами и устройствами.

**Пятый шаг** — помнить: единственный способ обеспечить безопасность бизнеса в новых реалиях — это использование комплексных решений, поддерживающих все современные технологии защиты, включая шифрование данных, защиту мобильных устройств, мониторинг уязвимостей и другие.

Каждый предприниматель может получить простую и понятную информацию о том, как защитить свой бизнес от злоумышленников. **Для этого достаточно зайти на [www.kasperskysmb.ru](http://www.kasperskysmb.ru) или позвонить по телефону (8172) 53-44-99.**

# ВСЕ ЗАКАЗЫ В ОДНОМ ДОМЕ

ТЕКСТ: ЕВГЕНИЯ РУСАНОВСКАЯ. ФОТО ИЗ АРХИВА ПРЕДПРИЯТИЯ

**Экономический кризис — это в первую очередь возможности для развития, а не время для затягивания поясов. Так рассуждают в Издательском доме «Череповец». Что ж, на то есть основания: находясь на рынке полиграфических услуг без малого 100 лет (компания является наследницей типографии «Метранпаж», работавшей с 1918 года) и пережив не один кризис, сегодня «Череповец» — это одна из ключевых типографий нашего региона.**



Полиграфический бизнес как никакой иной помогает в продвижении других видов бизнеса: торговли, образования, услуг, промышленного производства — все так или иначе используют в маркетинге полиграфию, будь то упаковка, этикетки, газеты, листовки. Осознавая это, специалисты ИД «Череповец» сосредоточили свои основные усилия в направлении развития корпоративного сегмента.

Клиентская база ИД «Череповец» насчитывает более 4 тысяч B2B-клиентов, анализу их потребностей уделяется первостепенное значение. «В нашей сфере, как ни в какой другой, мы должны понимать, что хочет клиент, — говорит заместитель генерального директора по производству и продажам полиграфической

продукции Ирина Позднякова. — Приняв однажды в качестве стратегического направления «универсальность», мы ему не изменяем. Недаром лозунгом компании уже многие годы является: «Все заказы в одном доме». Однако само понятие «универсальность» с каждым годом становится все более конкретным в каждой из используемых нами бизнес-моделей. Так, корпоративные клиенты заинтересованы, прежде всего, в комплексном обслуживании: они хотят получить готовый продукт от идеи, производства макета, изготовления самой продукции (или линейки продукции) до развозки ее по точкам продаж. Чтобы реализовать это требование был внедрен специальный механизм, позволяющий обеспечить постоянное ведение заказа менеджером, закрепленным за клиентом. Этот менеджер является «глазами», «руками» и «ушами» клиента, координируя внутренние бизнес-процессы таким образом, чтобы клиент получил продукт, максимально помогающий ему в ведении бизнеса».

Развивая систему работы по модели B2B, в организации поняли: разные компании, при всей схожести их целей, имеют все-таки разные потребности. Исходя из них и было выделено несколько групп клиентов, которые получают тот сервис и то обслуживание, которые им необходимы.

«Одной из таких групп стали рекламные агентства, — продолжает объяснение бизнес-стратегии типографии Ирина Владиленовна. — Все они заинтересованы в получении качественного продукта по минимальной на рынке цене. Оперативность — еще одно требование, предъявляемое к типографии: небольшим

рекламным агентствам, чтобы выжить, нужно вертеться. Поэтому специально для них были разработаны программы: каждую неделю печатаются так называемые «сборные тиражи» листовок и визиток методом офсетной печати с минимальной стоимостью». Суть работы сборных тиражей в том, что на одном совместном тираже собираются маленькие заказы (например, по 1000 шт. визиток или листовок А5 формата) от разных клиентов. От этого стоимость для каждого заказа, размещенного внутри этого общего тиража, будет такая же, как если бы это был большой тираж. Для иногородних рекламных агентств есть сервис по доставке.

«А качество оперативной полиграфии? — интересуемся мы. — Как удовлетворить ненасытных рекламщиков в этом вопросе? Современное цифровое оборудование стоит миллионы рублей!» Но в ИД «Череповец» запросы клиента всегда во главе угла: «Покупка 2014 года — уникальная для Вологодской области цифровая печатная машина Xerox 800. Основные преимущества: высокое качество печати, стабильная скорость, возможность применения полиграфических эффектов. Что еще важно — возможна печать на дизайнерских картонах и кальках, печать прозрачным лаком. Скорость изготовления продукции также увеличилась», — перечисляет достоинства нового оборудования Ирина Позднякова.

Крупные корпорации и компании, чье имя является брендом, заинтересованы в качественном транслировании этого бренда, а это значит, что любой продукт, выпущенный Издательским домом — будь то грамота, брошюра, плакат по технике безопасности

или ручки с логотипом — должен быть выдержан в соответствии с определенными требованиями. Здесь на первый план выходит работа с дизайнером, технологом и закупщиком материалов, которые применяются в производстве продукции. Эти специалисты досконально знают, какой цвет (или пантон) используется в логотипе, как фирменный знак должен располагаться на макете, на каких материалах он может быть использован. А требования часто бывают очень специфические. «Один известный вологодский рекламно-развлекательный журнал печатается только на матовой (и не в коем случае не на глянцевой!) бумаге, так как именно такая бумага — элемент его бренда. Для того, чтобы этот клиент был доволен, в необходимом объеме и в определенное время привозится нужная бумага, — приводит пример Ирина Позднякова. — А у ряда крупных промышленных предприятий, ведущих серьезную внутрикорпоративную работу, есть специально разработанные шаблоны самых разнообразных макетов — от стендов в цехах до благодарственных писем руководителей, все выдержанные в едином дизайне, при взгляде на любой из них, еще не прочитав названия компании, ты понимаешь, о ком идет речь. И это уже кропотливая работа закрепленных за клиентом дизайнеров».

«Что же касается сегмента розничных продаж, то они ориентированы, прежде всего, на уникальность предложения и оперативность изготовления, — говорит Ирина Позднякова. — Это «быстрые» заказы: визитки, переплеты дипломов и медкарт, бланки строгой отчетности, журналы инструктажей и прочая «рабочая» полиграфия, а также в последнее время сувенирная продукция — текстиль с логотипом, ручки, пластиковые пакеты. Здесь на первый план



выступает предложение, которое мы даем рынку». Так, Издательский дом «Череповец» единственный в городе делает твердые переплеты — только здесь сохранились квалифицированные специалисты и соответствующие технологии.

«Возвращаясь к теме кризиса, еще раз хочется отметить, что экономический спад — это то время, когда просто необходимо искать новые подходы к организации бизнеса, становиться гибче, работать над улучшением сервиса. И мы



за свою историю в этом уже не раз убедились, — отмечает в завершении Ирина Владиленовна. — Помните, ту уникальную цифровую машину, покупка которой так важна для потребности рекламных агентств? Кризис дал нам возможность использовать приобретение по максимуму. Мы пошли дальше — уж если уникальная машина, то и дополнительный сервис возьмем на себя! И вот ИД «Череповец» уже стал официальным сервисным центром по обслуживанию Xerox на территории Вологодской области. Кстати, сервис Xerox также хорошо вписывается в нашу стратегию универсальности. А если бы не кризис, задумались ли мы об этом?» **Р**

## B2B сегмент: обратная связь

«В Издательском доме «Череповец» я заказываю упаковку для семян и луковичных растений, — рассказывает Игорь Калистратов, его компания занимается розничной торговлей цветами и другими растениями, семенами и удобрениями. — Яркая, качественная упаковка привлекает внимание моих клиентов. Бизнес развивается, объемы увеличиваются. Растут и объемы моих заказов на упаковку. Издательский дом идет навстречу — индивидуальный расчет каждого заказа, индивидуальный дизайнер. Этот год для всех сложный, однако у нас обороты растут. Сейчас хотим использовать другую технологию, которая дает большие возможности с точки зрения технологии упаковки, что, в свою очередь, даст возможность упаковывать семена быстрее, а значит, оперативнее реагировать на запросы моих клиентов».

**ИЗДАТЕЛЬСКИЙ  
ДОМ** ЧЕРЕПОВЕЦЬ

г. Череповец, ул. Metallургов,  
14А, тел.: (8202) 53-48-46  
г. Вологда, ул. Пугачева, 79,  
тел.: (8172) 28-00-03

# В НОГУ СО ВРЕМЕНЕМ

ТЕКСТ: СВЕТЛАНА ЗАРУБИНА, ФОТО: ИЗ АРХИВА КОМПАНИИ

**В одном банке выгодные продукты и меньшая комиссия, а в другом открыт зарплатный счет — знакомая ситуация? В итоге каждый месяц вы переключаете деньги со счета на счет. О преимуществах зарплатного проекта мы попросили рассказать заместителя регионального директора по развитию розничного бизнеса оперофиса «Вологодский» Промсвязьбанка Наталью ПАВЛУШКОВУ.**



— **С начала нынешнего года каждый может выбрать, в какой банк работодатель будет перечислять ему заработную плату. Ваши рекомендации клиентам по данному вопросу?**

— Да, совершенно верно, 5 ноября 2014 года вступил в силу

Федеральный закон №333-ФЗ, который отменяет «зарплатное рабство». Все работающие жители страны имеют право самостоятельно выбирать банк, на счет в котором им будет переводиться зарплата. Главное — выбрав банк, сообщить об этом работодателю не позднее, чем за пять

дней до выплаты зарплаты. При этом следует понимать, что в рамках договоров на перечисление заработной платы, заключаемых между банком и компанией-работодателем, обслуживание клиента становится наиболее комфортным и выгодным.

— **То есть, зарплатные проекты (ЗП) продолжают существовать? В чем разница между перечислением заработной платы на счет, открытый в банке в рамках зарплатного проекта, и без него?**

— Начать необходимо с определения «зарплатный проект». Это продукт, позволяющий организовать выплату заработной платы с использованием банковских карт и осуществление иных расчетов, связанных с трудовой деятельностью работника организации, централизованно, единым платежным документом.

А уже далее я говорила бы о тех выгодах и преимуществах, которые получает клиент — юридическое или физическое лицо — при использовании зарплатного проекта.

— **Какие выгоды и преимущества приобретает компания (работодатель клиента), которая заключает договор о ЗП?**

— Для каждой компании мы можем предложить индивидуальные условия обслуживания в рамках проекта, учитывая ее потребности. Мы не ставим рамок и не предлагаем сложных тарифных сеток, все условия зарплатного проекта являются гибкими и обсуждаются на переговорах.

Одним из неоспоримых преимуществ в рамках проекта с ПСБ



является быстрый выпуск и доставка карт, в течение пяти рабочих дней. Кроме того, денежные средства на карты сотрудников зачисляются в течение двух часов (при наличии расчетного счета ПАО «Промсвязьбанк»). Кстати сказать, мы можем организовать зарплатный проект и при отсутствии расчетного счета вашей компании в Промсвязьбанке.

Управлять зарплатным проектом очень удобно. Посредством функционала «Зарплатные проекты» в интернет-банке PSB On-Line вы управляете в банк все необходимые документы — реестр на выпуск карт, реестр на зачисление средств на счета сотрудников, реестр на уволенных сотрудников. Система проверит наличие ошибок во время отправки и сообщит вам о них. Система может интегрироваться с 1С компании. Посредством вкладки внешнего обмена вы осуществляете заказ карт для новых сотрудников, выгрузку реестра на зачисление заработной платы и открепление уволенных сотрудников от зарплатного проекта.

Для компаний с обширной филиальной сетью выдача карт сотрудникам возможна как через центральный аппарат компании, так и через филиальную сеть банка. Подобное преимущество отличает ПСБ от многих других банков.

В качестве дизайна зарплатных карт возможно использование любого изображения, включая логотип компании. Это также качественно отличает ПСБ от других банков.

В рамках зарплатного проекта сотрудники компании автоматически приобретают статус корпоративных клиентов и получают от этого соответствующие

привилегии — льготные ставки по потребительским кредитам, минимальный пакет документов для получения продуктов банка и многое другое.

— **Какие возможности появляются у держателя зарплатной карты вашего банка, помимо льготных ставок по потребительским кредитам?**

— Кроме того, что зарплатная карта ПСБ может использоваться более чем в 28 миллионах предприятий торговли и услуг в 210 странах мира, это еще и ключ к выгодным предложениям, удобным продуктам и сервисам. С зарплатной картой Промсвязьбанка можно быстро и эффективно управлять своими финансами, освобождая время для отдыха и общения с родными и близкими.

Согласитесь, получать бонусы всегда приятно. Для клиентов — владельцев зарплатных карт действует наша бонусная программа PSBonus. Баллы начисляются за привычные и даже необходимые нам действия. Например, пошел в магазин за продуктами, оплатил коммунальные услуги или воспользовался новыми продуктами банка — получил баллы, которые потом можно обменять на деньги, подарить близким или использовать при безналичной оплате.

Одно из преимуществ — бесплатный интернет-банк PSB-Retail. Кстати, в январе 2015 года ему присвоен наивысший рейтинг функциональности агентством «Эксперт РА» на уровне A.iб «Очень высокий уровень функциональности системы интернет-банкинга для физических

лиц». Благодаря возможностям интернет-банка дома, в офисе, на работе и даже находясь в путешествии, вы сможете просматривать информацию по своим картам, счетам, вкладам, кредитам и т.д.; осуществлять бесплатные переводы и платежи до 10 тыс. рублей; получать выписки по картам и счетам. Если у вас рядом нет компьютера, можно воспользоваться бесплатным мобильным приложением PSB-Mobile для вашего телефона.

В числе приятных бонусов — широкая линейка вкладов и накопительных счетов, которые можно открыть как в рублях, так и в валюте. При этом ваша мечта накопить на отдых или крупную покупку становится реальностью при открытии накопительного счета и использовании сервиса «День за днем» — банк будет каждый месяц начислять проценты на ваши сбережения на накопительном счете до 6% годовых. Удобный и простой способ планировать личный бюджет — сервис «Умные деньги». «Умные деньги» помогут вам узнать, сколько денег уходит на повседневные траты, сколько — на непредвиденные расходы, и какая сумма нужна для закрытия кредита или формирования накопления.

В случае вопросов любой клиент — владелец зарплатной карты может обратиться к персональному менеджеру компании, в офис банка, кроме того, задать вопрос специалисту в контакт-центре. С подробной информацией можно ознакомиться на сайте банка [www.psbank.ru](http://www.psbank.ru). На правах рекламы. ПАО «Промсвязьбанк». Генеральная лицензия Банка России № 3251. P

# МЫ – ЗА ЗДОРОВЫЙ РЫНОК, ЗА ИГРУ ПО ПРАВИЛАМ

ТЕКСТ: ОЛЬГА СМИРНОВА. ФОТО ИЗ АРХИВА КОМПАНИИ

**Сегодня к страховой отрасли приковано пристальное внимание общественности. Проблемы финансовой устойчивости и надежности страховщиков, вопрос о финансовых гарантиях туроператоров, проект закона о страховании жилья, изменение лимитов и тарифов ОСАГО – эти и другие темы волнуют и предпринимателей, и рядовых граждан. Об актуальных вопросах рынка поговорим с Сергеем ЦИКАЛЮКОМ, основателем и председателем Совета директоров одной из крупнейших российских страховых компаний – САО «ВСК».**

— Сергей Алексеевич, мы видим проблемы и в экономике в целом, и на банковском рынке. Однако страховой рынок не прекращает свое развитие, несмотря на всю сложность происходящего. Можете ли вы выделить какие-то позитивные моменты?

— Страховая отрасль напрямую зависит от экономической ситуации в России. И когда внутренний валовый продукт рос на 5—7% в год, ряд лидирующих компаний могли показывать 20—30% роста. Сейчас, обращившись назад, мы видим, что 2008 год был самым удачным с точки зрения развития отрасли.

С другой стороны, те добросовестные страховщики, у которых нормально сформированы резервы, высокий уровень достаточности капитала, словом, бизнес выстроен, сохраняют темпы развития и в 2015—2016 годах, несмотря на падение курса рубля и переоценку инвестиций.

Что касается развития страхования, есть определенные сложности по ряду направлений, где все-таки заметно действие санкций, где тем или иным образом ограничено перестрахование рисков. Ну и конечно, внутренние проблемы индустрии, ограничивающие конкуренцию и снижающие ее эффективность, — низкий уровень прозрачности, агрессивная политика демпинга и низкие стандарты деятельности ряда игроков рынка, рост доли экзитивных компаний. И в первую очередь от всего этого страдает потребитель.

Какого-то готового рецепта, чтобы решить эти сложности, нет. Центральный Банк идет нам навстречу и обещает, что если проблемы действительно возникнут,



он будет их решать вместе с нами. Это стало возможно в силу того, что страховая отрасль за последние 20 лет развития показала свою состоятельность.

— На этот год вы прогнозируете рост рынка или все-таки

падение — впервые за много лет?

— У крупных страховщиков на 2015 год заложен рост в среднем на 10%. Эти ожидания, конечно, привязаны к новому росту тарифов ОСАГО. Как мы видим из принятых изменений, пересмотр

территориальных коэффициентов может дать рост страховщикам, чьи сети развернуты по всей стране, а тарифный коридор обеспечит благоприятные условия для конкуренции.

При этом, когда говорят, что страховые тарифы существенно увеличились, никто из ораторов-критиков не упоминает, что в разы увеличились и объемы выплат по страховым событиям. Таким образом, данные изменения направлены как на повышение степени защищенности клиентов, так и на улучшение качества работы страховых компаний.

— **Страховщики уже более года находятся под контролем ЦБ, как можно оценить результаты этой работы?**

— Для меня это событие с большим плюсом. У нас впервые появился диалог с властью на столь высоком и качественном уровне — и на уровне куратора компании, и на уровне главы Центробанка. Причем это именно диалог — нас не просто слушают, а прислушиваются. Люди не только говорят, но и делают, причем в заявленные сроки. Раньше такого не было.

— **ЦБ занял более активную позицию, чем прежний регулятор, ФСФР?**

— На мой взгляд, да. Во всяком случае, мы больше не видим примеров, когда люди, обанкротившие одну компанию, через месяц оказываются у руля другой. Сейчас мы надеемся, что ЦБ продолжит принимать жесткие решения и выдержит взятый темп, опираясь на страховое сообщество, на Всероссийский союз страховщиков и другие отраслевые объединения, потому что мы — за здоровый рынок, за игру по правилам.

— **Ранее обсуждалась идея официального ограничения страховых комиссий. Как вы к ней относитесь?**

— Думаю, этот вопрос нужно решать иначе — через более жесткие требования к финансовой устойчивости компаний и надзор за ними. Пока мы знаем, что на рынке есть страховщики, за обязательствами которых нет активов, отсутствуют сформированные резервы, не выполняются требования регулятора, и пока это не будут жестко контролировать, никакое ограничение комиссий не поможет. Компания попросту не может платить по своим

обязательствам, чем дискредитирует всю отрасль в целом.

— **По оценке ЦБ, лишь около половины из 400 страховщиков ведут реальный бизнес. А ведь всего несколько лет назад было более тысячи компаний. По вашему мнению, какое число оптимально?**

— Знаете, я 23 года в страховании, и ранее сам неоднократно выступал за поддержку региональных компаний, но, к сожалению, вследствие стремительного развития рынка практически никому из них не удалось обеспечить свою финансовую устойчивость. Многие из небольших компаний — тех, что работают по двум-трем видам страхования — более зависимы от внешних факторов, состояния экономики, и кризисы на них влияют гораздо сильнее. Крупнейшие федеральные страховщики выигрывают за счет масштаба.

Я считаю, что целесообразно определять оптимальное число игроков, опираясь на показатели их финансовой устойчивости, а не на какое-то их конкретное количество.

Думаю, основные проблемы с компаниями, не соответствующими требованиям регулятора, проявятся не сейчас, а в 2017 году. К этому сроку большинство неустойчивых страховщиков, которые работают по модели «утром собрали деньги, вечером из них выплатили возмещения», столкнутся с проблемами недостатка резервов. Но на моей памяти не было примеров, когда бы рушились компании, которые страховали государственные интересы или крупные корпоративные рынки.

— **В прошлый кризис первое, что начали сокращать работодатели, — расходы на ДМС. Как сейчас себя чувствует рынок медицинского страхования?**

— Думаю, в нынешней ситуации рынок добровольного медицинского страхования продолжит расти по нескольким причинам. Продолжающаяся реформа здравоохранения ведет к сокращению количества лечебных учреждений. Кроме того, если посмотреть, как работают сейчас медики и страховщики, можно сказать, что мы достигли точки комфортного сотрудничества.

В рамках ДМС страховщики разрабатывают сервисные программы, которые будут доступны и по цене, и по качеству услуг. Ярким примером

таких программ можно назвать «медицинский пульс», куда люди круглосуточно могут обратиться за помощью или оставить отзыв о качестве оказанных медицинских услуг.

Что касается корпоративного страхования, могу сказать, что мы приняли решение не сокращать программу ДМС для своих сотрудников как в центральном офисе, так и в регионах. ДМС работает на перспективу, и нацеленные на будущее ответственные работодатели сохраняют социальный пакет, понимая, что здоровые сотрудники — это основа успешного бизнеса.

Отдельно стоит отметить запуск медицинского страхования мигрантов. Это большая работа, проделанная и страховщиками, и Банком России по формированию цивилизованных условий работы в стране, которые обеспечивали бы гарантии всем трудящимся, вне зависимости от гражданства. Правда, и тут есть проблема: кто-то предлагает полис по рыночной цене, а кто-то продает за копейки, вероятно, изначально предполагая, что платить по нему не собирается. Изменить это поможет единый подход к регулированию данного вида страхования, который будет определен в ближайшее время.

— **В 2000-е у потребителя сформировался весьма негативный имидж страховой отрасли, и отчасти этому способствовали компании, не стремившиеся к выплатам. Возможно ли изменить это отношение?**

— Да, согласен. Отсутствие в прошлом принципиальной позиции отраслевых союзов и жесткого контроля со стороны регулятора позволяло ряду недобросовестных страховщиков пользоваться ситуацией. непрофессиональный подход таких компаний к работе негативно отразился на имидже страховой индустрии в целом. На сегодняшний день у регулятора есть понимание, что на рынке должны остаться финансово устойчивые, профессиональные компании, и он проводит целенаправленную политику в отношении оздоровления рынка.

Важно отметить, что укреплению имиджа страхового рынка, стабильности отрасли также способствует внедрение отчетности по международным стандартам. Для ВСК строгое соответствие принятым стандартам — это дополнительный и очень весомый показатель

финансовой устойчивости компании, одно из наших преимуществ. Аудит финансовой отчетности ВСК проводит крупнейшая аудиторская и консалтинговая фирма PricewaterhouseCoopers (PwC), которая 30 апреля этого года дала заключение по итогам проведенной проверки, подтверждающее достоверность отчетности компании по МСФО за 2014 год.

— **Не секрет, что многие не понимают важности страхования или попросту надеются на русский авось. Как вы думаете, возможно ли повышение уровня страховой культуры в стране?**

— Наше общество по-прежнему возлагает повышенные надежды на государство, а социальная ответственность и постоянная помощь со стороны властей, в свою очередь, способствуют развитию иждивенческой позиции части населения. Зачастую она приводит к непониманию и обидам в отношении объемов реальной помощи. Посмотрите, что происходит в районах, подверженных стихийным бедствиям. В 2013 году на Дальнем Востоке произошло сильнейшее наводнение, в результате которого многие люди лишились жилья. Местные и федеральные власти помогли пострадавшим в этой непростой ситуации — предоставили жилье, произвели социальные выплаты. Это огромные бюджетные расходы. Но выводы из трагедий прошлых лет не сделаны. В этом году Хакасию и Восточную Сибирь охватили страшные пожары, а из числа пострадавших в огне объектов застрахованы от силы 10%, все надежды снова на госпомощь.

Сегодня государство, не справляясь с такой огромной нагрузкой на бюджет, начинает задумываться о системном решении проблем компенсаций ущерба, и страхование — это один из самых цивилизованных методов. Уже есть проект закона о страховании жилья, который находится на рассмотрении в Госдуме. Однако и он недостаточен в том виде, в котором существует сейчас, и требует серьезного анализа специалистов страховой области и регулятора, чтобы стать реальным инструментом помощи.

Страхованию подлежат не менее 40 млн квартир и 20 млн частных домовладений (без учета жилого фонда Москвы). Необходимо детально проработать механизм реализации

данного закона, степень и порядок участия субъектов РФ в его продвижении, оценить нагрузку на бюджеты субъектов Федерации, обеспечить достаточность страховых сумм для возмещения реального ущерба, а также достаточность тарифов.

— **Замечаете ли вы снижение деловой активности в стране в связи с кризисом?**

— Скорее наоборот. В этом году я уже посетил более 10 субъектов РФ, встречался с представителями разных компаний и предпринимателями. В стране очень много активных людей, которые в сегодняшних условиях работают не покладая рук. Я бы даже отметил, что сейчас средний бизнес стал более активен, чем ранее. Я вижу, что большинство наших клиентов, среди которых есть как крупные корпорации, так и средний сегмент, прилагают все усилия, чтобы не останавливать работу и не снижать темпы.

— **На что будут делать ставку страховщики в 2015 году, какие новые продукты или предложения стоит ожидать?**

— Думаю, что мы увидим резкий всплеск продаж страховых

автопродуктов с франшизой. В условиях, когда растут цены на запчасти, а многие ездят на иностранных автомобилях, стоимость полиса каско действительно для ряда клиентов становится неподъемной. Введение франшизы позволяет оставить цену на приемлемом уровне, а кроме того, стимулирует более адекватное отношение автолюбителей к своему имуществу. Разделение ответственности со страховщиком приводит и к бережному отношению к собственному авто, и к более разумному поведению на дороге.

Безусловно, одним из драйверов страхового рынка станут «коробочные», самые простые продукты с наиболее доступной ценой. Они предназначены для людей с невысокими доходами и призваны помочь уберечь себя, своих близких и имущество от наиболее распространенных рисков — пожара, аварий, несчастных случаев.

Через ежедневную работу, наши продукты и качественный сервис мы демонстрируем реальный инструмент повышения финансовой защиты бизнеса и населения. Мы стремимся изменить отношение к страхованию, давая людям уверенность и сохраняя их привычный мир. **Р**



## Наша справка

САО «ВСК» работает с 1992 года и является одним из признанных лидеров на рынке страховых услуг России. Под защитой ВСК находятся свыше 10 млн россиян и более 130 тыс. предприятий. Региональная сеть компании насчитывает более 500 филиалов и отделений во всех субъектах РФ.

ВСК ежегодно подтверждает высший национальный рейтинг «А++» («Исключительно высокий уровень надежности») по версии рейтингового агентства «Эксперт РА». Высокий уровень работы компании дважды отмечен благодарностью Президента России за большой вклад в развитие страхового дела. В 2013 году ВСК стала лауреатом Национального конкурса «Компания года».

Вологодский филиал САО «ВСК» образован в 1993 году. На страховом рынке Вологодской области компания входит в пятерку крупнейших. Объем сборов за 2014 год составил 163 млн руб., выплаты — 76 млн руб.

В структуре страхового портфеля представлены все основные виды добровольного и обязательного страхования: автострахование, страхование имущества и ответственности, страхование авиационных и строительного-монтажных рисков, страхование грузов, ДМС и страхование от несчастных случаев, страхование выезжающих за рубеж, личное страхование и др.

**Офисы ВСК в регионе:**  
г. Вологда, ул. Зосимовская, 22, тел.: (8172) 56-33-00;  
г. Череповец, ул. Труда, д. 44, оф. 302, тел.: (8202) 55-20-50.



# МЕДИЦИНСКИЙ ОЗДОРОВИТЕЛЬНЫЙ ЦЕНТР «АВАНТЕ»: МЫ РЯДОМ, ЧТОБЫ ВАМ ПОМОЧЬ!

ТЕКСТ: ПОЛИНА МАКСИМОВА

**Позвоночник — основа жизни. Однако, несмотря на то что это утверждение известно всем, болезни позвоночника сегодня — одно из самых распространенных явлений. Ими, согласно статистике, страдает более половины всего населения планеты.**

В областной столице семь лет работает медицинский оздоровительный центр «Аванте», один из шести официальных представителей «Вертебрально-оздоровительного центра Вячеслава Евминова» в России.

## Как это работает?

«Методика Евминова помогает вылечить спину — не заглушить болевые симптомы на время, а именно восстановить здоровье позвоночника, — рассказывает директор центра Людмила Киселева. — С помощью специально разработанного комплекса упражнений — кинезотерапии — структура межпозвонковых дисков приходит в норму, зажатые нервные окончания освобождаются, укрепляется мышечный корсет, который защищает позвоночный столб, улучшаются обменные процессы во всем организме».

Сами упражнения выполняются на специальном ортопедическом устройстве — профилакторе Евминова, который представляет собой деревянную панель, оснащенную подвижными рукоятками двух уровней. Занятия на профилакторе обеспечивают вытяжение (разгрузку) позвоночника с одновременным укреплением глубоких мышц спины. Благодаря дозированным нагрузкам, чередующимся с расслаблением, восстанавливаются и увеличиваются функциональные возможности позвоночника, проходит боль в шее и пояснице.

По длительности лечения в «Аванте» существует несколько курсов: 1—2 сеанса, так называемая «Скорая помощь» при первых болях в спине (от 1 до 5 дней); особенно востребованный пациентами десятидневный курс, дающий стойкий эффект; полный восстановительный курс самостоятельных

занятий — от 2 до 12 месяцев в зависимости от тяжести заболевания.

Лечение проходит поэтапно под наблюдением опытных специалистов. На первом этапе снимается обострение, убирается мышечный спазм, меняется режим питания межпозвонковых дисков, укрепляются связки и мышцы, удерживающие позвоночный столб, чтобы он мог свободно переносить ежедневные нагрузки. Следующие этапы направлены на поддержание позвоночника в хорошем функциональном состоянии. Получив индивидуально подобранные рекомендации и приобретя профилактор Евминова, этим можно заниматься самостоятельно в домашних условиях.

## Для взрослых и детей

На данный момент разработано около 200 упражнений для лечения позвоночника на профилакторе Евминова, для удобства все они собраны в специальные комплексы. Так, медицинский оздоровительный центр «Аванте» предлагает различные лечебные программы по восстановлению позвоночника при профзаболеваниях. Среди них специально разработанные комплексы упражнений для спортсменов, офисных работников, программистов, водителей и даже стоматологов. Неслучайно Ярославское обособленное подразделение Российского физкультурно-спортивного общества «Локомотив» уже не первый год заключает с «Аванте» договор на восстановление и укрепление здоровья железнодорожников. Сегодня медицинский оздоровительный центр «Аванте» готов принять на обслуживание городские организации и предприятия, чьи руководители заботятся о том, чтобы сотрудники меньше болели.

Немалое внимание специалисты центра «Аванте» уделяют и работе с детьми. Здесь с ребенком можно пройти фотокомпьютерную диагностику позвоночника, которая позволяет выявить малейшие нарушения осанки без применения рентгена. По ее результатам специалисты назначают упражнения оздоровительного или лечебного характера.

Добавим, что почти все пациенты центра приводят сюда своих коллег, друзей, родственников и советуют им пройти курс лечения на профилакторе Евминова. Жизнь без боли, энергичность, хорошая физическая форма и отличное самочувствие — это те бонусы, которые получает каждый, переступивший порог медицинского оздоровительного центра «Аванте». **Р**

*Аванте*  
медицинский оздоровительный центр

г. Вологда, ул. Челюскинцев, 48  
(поликлиника РЖД, 3-й этаж)  
г. Вологда, ул. Архангельская, 17  
Прием по предварительной  
записи: (8172) 70-67-94,  
70-04-61, 74-64-52



ИМЕЮТСЯ ПРОТИВОПОКАЗАНИЯ, ПРОКОНСУЛЬТИРУЙТЕСЬ У СПЕЦИАЛИСТА



# СОЗИДАТЕЛЬНАЯ МИССИЯ «СУ-13»

## В ВОЛОГДЕ СТРОИТСЯ УНИКАЛЬНЫЙ ГОСТИНИЧНЫЙ КОМПЛЕКС С БАССЕЙНОМ

ТЕКСТ: НАТАЛЬЯ ДРОБЯЗКО

**В последнее время отечественная гостиничная индустрия претерпевает качественные изменения в плане культурного и технического роста: совершенствуются технологические процессы обслуживания, развивается сервис, повышается уровень комфорта. Все это способствует увеличению туристических потоков и повышению экономического потенциала регионов, занятых в данной отрасли.**

«Значительно продвинулась в этом направлении и Вологда, — отмечает заместитель начальника департамента градостроительства и инфраструктуры, начальник управления архитектуры и градостроительства администрации Вологды **Антон Аникин**. — Согласно статистике, за последние пять лет количество гостей областной столицы выросло в два раза. Неудивительно, что с развитием индустрии гостеприимства растет потребность в отелях, соответствующих европейским стандартам качества».

Решить эту проблему областной столице поможет строительство многофункционального гостиничного комплекса с бассейном «Шограш-Парк», инициатором и инвестором которого выступает компания «СУ-13».

Сегодня компания «СУ-13», возглавляемая **Светланой Шабуриной**, известна в первую очередь строительством современного жилого микрорайона в поселке Кувшиново. Новые, построенные из экологически чистого керамического кирпича дома, стоящие недалеко от реки в окружении сосновой рощи, — прекрасный образец того, как должен выглядеть современный пригород. Построенный два года назад спортивный комплекс с первым в Вологодской области частным 25-метровым бассейном признан успешным проектом и по достоинству оценен жителями областного центра.

Новый проект «СУ-13» «Шограш-Парк» предполагает строительство гостиничного комплекса с физкультурно-оздоровительными помещениями и бассейном. В его стенах

планируется разместить конференц-залы, кинотеатр, конгресс-холл с террасами и кафе, СПА-центр, тренажерный зал и, конечно же, 25-метровый плавательный бассейн на восемь дорожек с удобными, просторными раздевалками, душевыми, трибунами для болельщиков.

Над проектом гостиничного комплекса с бассейном работают опытные архитекторы проектной организации НПО «Абрис» под руководством Марии Шамариной. Им удалось объединить разнообразие приемов в архитектурном решении фасада здания, а также увеличить возможность использования его кровельного пространства.

Неслучаен и выбор места строительства гостиничного комплекса с бассейном. «Во-первых, улица Конева, вдоль которой располагается

строящийся объект, — одна из магистралей, примыкающих к федеральной трассе М-8 «Москва — Холмогоры». Улица обеспечивает въезжающий в город поток людей, в том числе туристов, со стороны Москвы, — поясняет депутат Вологодской городской Думы по избирательному округу № 18 **Константин Шепель**. — Во-вторых, территория, где будет реализован проект, отличается массивной жилой застройкой и обладает большим потенциалом дальнейшего роста. Однако здесь до сих пор нет ни одного крупного бассейна — его строительство благоприятно скажется на развитии инфраструктуры этой части города».

В будущем гостиничный комплекс с бассейном призван стать центром, обеспечивающим основные виды городской жизни. Он органично впишется в структуру спортивно-развлекательного парка «Шограш», строительство которого предусмотрено Стратегией комплексной модернизации Вологды на период до 2020 года.

«Само понятие multifunctional комплекса предполагает, что проект охватывает несколько отраслей экономики, — говорит и.о. начальника Департамента экономического развития Администрации Вологды **Константин Задумкин**. — В случае с «Шограш-Парком», помимо отеля, одним из приоритетных направлений является реализация

программы по развитию физической культуры и спорта. Тем более что в областной столице не хватает спортивных сооружений для занятий массовым спортом. Среди них особое место занимают спортивные бассейны. Напомню, что на территории Северо-Западного федерального округа существует 12 бассейнов, входящих во Всероссийский реестр объектов спорта и пригодных

### Включение нового бассейна во Всероссийский реестр объектов спорта позволит проводить официальные спортивные мероприятия всероссийского и международного уровней.

для проведения официальных спортивных мероприятий различного уровня, однако большинство из них расположены на территории Санкт-Петербурга и Мурманской области. В нашем регионе сооружения такого типа отсутствуют, и строительство данного объекта не только положительно повлияет на развитие физкультурно-оздоровительной отрасли, но и поднимет престиж Вологды в масштабах всей страны».

Не имеющий аналогов в областной столице восьмизэтажный комфортабельный отель на 150 номеров позволит одновременно принимать тургруппы в количестве до трех туристических автобусов одновременно,

а также размещать на своей территории участников корпоративных деловых мероприятий, конференций, совещаний, семинаров и проводимых на базе бассейна соревнований, тренировок и сборов.

«Мы планируем развивать отель посредством сотрудничества с одним из международных гостиничных операторов, — рассказывает Светлана Шабурина, — что восполнит отсут-

ствие на вологодском рынке сетевых гостиниц, необходимость в которых назрела уже давно». И объясняет это тем, что, во-первых, при выборе известного отеля даже у человека, незнакомого с гостиничной сферой города, складывается четкое представление о том, на какой спектр услуг и уровень комфорта он может рассчитывать. Во-вторых, присутствие сетевого оператора на территории нашего города автоматически поднимает его статус и укрепляет позиции на общероссийском туристическом рынке».

По словам Светланы Шабуриной, бассейн в «Шограш-Парке» будет соответствовать всем требованиям, установленным в международных стандартах. Это позволит включить его во Всероссийский реестр объектов спорта и проводить официальные спортивные мероприятия всероссийского и международного уровней на малой воде. «Естественно, это привлечет на территорию города еще большее количество гостей и сыграет на укрепление туристического рынка региона, — отмечает президент Вологодской торгово-промышленной палаты **Галина Телегина**. — Мы уверены, что «Шограш-Парк» с новым современным бассейном станет любимым местом для вологжан и гостей нашего города!».

С учетом того, что за плечами Светланы Шабуриной уже есть успешно реализованный проект строительства спортивно-оздоровительного комплекса с бассейном в поселке Кувшиново, воплощение в жизнь нового замысла обещает быть масштабным во всех отношениях. Все дело в том, что у него в высшей степени созидательная миссия! **Р**



Развивать отель планируется посредством сотрудничества с одним из международных гостиничных операторов, что восполнит отсутствие на вологодском рынке сетевых гостиниц.

# ЭЛЕКТРОЭНЕРГЕТИКА: ПРОБЛЕМЫ И РЕШЕНИЯ

ТЕКСТ: АЛЕКСАНДР МАЛЬЦЕВ. ФОТО ИЗ АРХИВА ОГК-2

**«Новые возможности для бизнеса» — таково пока еще неофициальное название проекта ОГК-2, который направлен на повышение эффективности эксплуатации Череповецкой ГРЭС и других активов компании. Эта информация прозвучала на пресс-конференции генерального директора ООО «Газпром энергохолдинг» Дениса ФЕДОРОВА и генерального директора ОАО «Вторая генерирующая компания оптового рынка электроэнергетики» Дениса БАШУКА.**

На ежегодной пресс-конференции, собирающей в московском офисе «Газпрома» журналистов со всей страны, говорили о разном: об успехах и проблемах, о стратегических вопросах развития энергокомпаний и о частностях региональной практики.

Электроэнергетика, впрочем, как и большинство отраслей отечественной экономики, переживает непростые времена. Здесь и системный кризис с его накопленными за годы проблемами устаревшего оборудования, требующего модернизации или замены. В то же время в энергосистеме наблюдается переизбыток мощности — от 15 до 20 ГВт (другими словами, генераторы в общей сложности способны производить энергии больше, чем этого требует экономика).

Нынешний экономический спад только усугубляет негативные

тенденции: потребление тепло- и электроэнергии продолжает сокращаться, долги потребителей растут, строительство новых энергоблоков под вопросом — сказывается существенное удорожание инвестиционных проектов и недостаточное импортозамещение в производстве необходимого оборудования.

Тем не менее «Газпром», пришедший в электроэнергетику в 2007 году и являющийся сегодня крупнейшим игроком в области тепловой генерации (достаточно отметить, что совокупный объем производства электрической энергии компаниями, входящими в группу, составляет более 150 млрд кВт\*ч, тепловой — почти 120 млн Гкал в год), не намерен существенно сокращать инвестиционную программу. Так, повсеместно вводятся в эксплуатацию новые объекты — в частности, осенью прошлого года на Череповецкой

ГРЭС был введен в строй 4-й энергоблок мощностью 420 МВт. Ближится к завершению строительство других энергетических объектов, таких, к примеру, как Грозненская ТЭС (две ПГУ по 180 МВт).

В дальнейших планах «Газпром энергохолдинга», входящего в состав «Газпрома», — строительство завода теплоизоляции, консолидация ремонтного холдинга, направленная на обеспечение сервиса газотурбинного оборудования, открытие собственного сертификационно-исследовательского центра.

Полным ходом идет реализация программы по сокращению излишних затрат. Так, в прошлом году входящей в состав холдинга компании ОГК-2 за счет оптимизации оборудования удалось сэкономить более 1 млрд руб. Большое внимание компания уделяет оптимизации процесса закупочных процедур — 334 млн руб.

Денис Федоров



Денис Башук



и т. д. «Мы продолжаем оптимизировать затраты наших компаний, хотя, казалось бы, оптимизировать больше нечего», — говорит Денис Федоров, напоминая, что эти работы ведутся с 2008 года.

Во время пресс-конференции генеральный директор холдинга также подчеркнул, что отказ от неэффективной выработки электроэнергии, оптимизация работы электростанций должны учитывать социальную составляющую. Денис Владимирович привел пример Череповецкой ГРЭС, три энергоблока первой очереди которой работают на интинском угле — консервация оборудования будет настоящим ударом для шахтеров в Республике Коми. «В настоящее время мы думаем над тем, как сохранить угольные ГРЭС в центральной части России», — отметил Федоров.

Проблема сохранения угольной генерации, поиска новых подходов к ее государственному регулированию оказалась чрезвычайно актуальна для Череповецкой ГРЭС — одной из самых крупных электростанций Северо-Запада. В прошлом году ее старые конденсационные энергоблоки (первый был запущен в 1976 году) не прошли конкурентный отбор мощности (КОМ), который осуществляет Системный оператор, следящий



Череповецкая ГРЭС готова предоставить инфраструктуру и энергоресурсы для развития регионального бизнеса на своих площадях.

за балансом спроса и предложения на энергетическом рынке страны и регионов. Это значит, что «угольная» часть Череповецкой ГРЭС не получает плату за предоставление мощности (т.е. плату за содержание станции в технической готовности взять на себя нагрузку по производству и поставке электрической энергии в случае возрастания ее потребления). С одной стороны, это хорошо, т.к. сдерживает рост цен на энергию. С другой — для Вологодской области это несет большие проблемы: падение объемов производства, уменьшение налогооблагаемой базы и необходимость строить новую котельную для Кадуя — поселка, где расположена ЧГРЭС. Соответствующее оборудование станции пока не простаивает, но функционирует во временном статусе «вынужденного генератора». Это связано с необходимостью отапливать дома кадуйчан. В целях сохранения потенциала первой очереди Череповецкой ГРЭС, руководство ОГК-2 активно включилось в процесс формирования особых правил, даже не столько для отдельной электростанции, сколько для всей угольной генерации в Европейской части России. «Мы достаточно много общаемся с Минэнерго, находим понимание у государства, уже есть положительная динамика», — комментирует генеральный директор ОГК-2 Денис Башук.

Еще одно перспективное направление — бизнес-кооперация. «Для повышения эффективности использования самой станции,

как и в других регионах, на Череповецкой ГРЭС мы приступили к реализации проекта, который давал бы новые возможности для развития малого и среднего бизнеса, — говорит Денис Николаевич. — Мы готовы предоставить предпринимателям право пользования соответствующей инфраструктурой для организации различных производств. На наших площадях могут быть установлены станки, оборудование по деревообработке, по формованию изделий из пластмассы, производству стройматериалов — довольно широкий спектр... В адрес руководства Вологодской области уже направлено соответствующее предложение. В ближайшее время на нашем сайте будет размещена подробная информация и контактные данные — заинтересовавшимся мы готовы все показать и рассказать».

Кроме того, тем, кто готов развивать производство «под крылом» энергетиков, в ОГК-2 готовы оказать определенное содействие по преодолению административных барьеров, рекомендовать скорейшее включение в программы поддержки бизнеса.

В компании пояснили, что инфраструктура череповецкого филиала обладает целым рядом преимуществ для производственных компаний — невысокая ставка аренды площадей, дешевая электроэнергия, тепло и химически подготовленная вода, удобные подъездные пути, наличие складских помещений. К концу года здесь планируют принять первых резидентов. **P**

## Наша справка

Череповецкая ГРЭС является филиалом ОАО «ОГК-2» (управляется ООО «Газпром энергохолдинг» — 100% дочерней компанией ОАО «Газпром»).

Установленная электрическая мощность станции — 1051,6 МВт; тепловая мощность — 39 Гкал/ч.

В 2014 году станцией выработано 3088,430 млн кВт\*ч электроэнергии и 114,986 тыс. Гкал тепловой энергии (что соответственно на 12,18% и 3,33% больше, чем в 2013 году). Коэффициент использования установленной электрической мощности, таким образом, составил 50,35%.

Численность сотрудников — 600 чел.

Производственная деятельность станции обеспечила в прошлом году налоговые поступления в бюджеты различных уровней в объеме 89,6 млн руб.

# ТЕПЛОМ ПЛАНЕТУ СОГРЕВАЯ

ТЕКСТ: АЛЕКСАНДР ИЛЬЧИЧЕВ. ФОТО ИЗ АРХИВА ТГК-2

**Не так давно в областном центре произошло примечательное событие: Вологодская ТЭЦ, снабжающая горячей водой и отоплением 40% вологжан, отметила свой 60-летний юбилей.**

Как водится, не обошлось праздничное мероприятие без высокопоставленных гостей. Первые лица Вологодской области тепло поздравили работников ТЭЦ с юбилейной датой.

В свою очередь, руководители ТГК-2, в состав которой входит Вологодская ТЭЦ, провели для приглашенных лиц ознакомительную экскурсию по предприятию. Гостям рассказали о значимых этапах модернизации станции и планах ее дальнейшего развития. Изюминкой экскурсии стал блок современной парогазовой установки мощностью 110 МВт.

Значение мощной ПГУ для Вологды трудно переоценить, однако важным остается и модер-

низация мощностей «старой» части ТЭЦ. О предпринятых в этом направлении шагах рассказал управляющий директор ГУ ТГК-2 по Верхневолжскому региону Андрей Сагалов: «Нам удалось уйти от твердых и более пыльных видов топлива, перейти на газ как основной вид топлива. В результате проведенной модернизации и автоматизации управления горением удалось сократить удельные расходы топлива, снизить потери с уходящими газами, присосы в газовый тракт котлов и выбросы в атмосферу. КПД котлов достигли проектных значений для работы на газе. Это говорит о том, что, работая со «старой» частью, мы вкладывали достаточно средств для соответствия станции

стандартам, действующим в Российской Федерации. Производство стало более автоматизированным и менее вредным как для работников, так и для жителей города».

Пользуясь случаем, мы задали Андрею Сагалову еще несколько вопросов о буднях теплоэнергетики.

— **Расскажите, пожалуйста, о взаимоотношениях с поставщиком газа. Как решается проблема с погашением задолженности? Известно, что этот вопрос рассматривался на совещании в Правительстве РФ? Однако ваш план по реструктуризации задолженности не был принят. Поясните ситуацию.**

— Вопрос задолженности одних участников топливно-энергетического рынка перед другими в настоящее время актуален для отрасли в целом, ситуация с ТГК-2 и дочерними структурами «Газпром межрегионгаз» не является уникальной. Эта проблема возникла, что называется, не вчера и обусловлена несовершенством существующей системы расчетов. Дело в том, что любая теплогенерирующая компания в соответствии с действующим законодательством вынуждена рассчитываться с поставщиками топлива в более ранние сроки, чем потребители тепла и электричества рассчитываются с генератором за отпущенную энергию. Если углубиться в детали, производитель тепла оплачивает 85% планового потребления газа до конца расчетного периода (то есть месяца осуществления поставок газа), остальные 15% — до 10 числа следующего месяца. В то же время потребители теплоэнергии по закону расплачиваются в месяце следующим за расчетным, а фактически рассчитываются с генератором в полном объеме только через 60—90 дней. Это неравенство в сроках оплаты



**Юбилей Вологодской ТЭЦ совпал со значимым для нее техническим событием: 24 апреля этого года парогазовая установка выработала 800-миллионный киловатт электроэнергии, что было зафиксировано на мониторе щита управления.**



и низкая платежная дисциплина потребителей теплоэнергии создают хронический «кассовый разрыв», в условиях которого теплогенерирующие компании вынуждены не только вести хозяйственную деятельность, но обеспечивать надежное и бесперебойное теплоснабжение потребителей.

Тем не менее ТГК-2 определяет своевременную оплату потребленного топлива и снижение задолженности перед газовой компанией в качестве приоритетной задачи. Помимо непосредственной оплаты «живыми деньгами», мы предлагаем и другие варианты урегулирования ситуации — продажа в адрес ООО «Газпром энергохолдинг» газотурбинного оборудования, стоимостью более 1,5 млрд руб., а также продажа «Газпром межрегионгазу» непрофильного для ТГК-2 имущества — газопровода, используемого ООО «Газпром межрегионгаз Ярославль» для транспортировки газа в Заволжский район города Ярославля, рыночная стоимость которого составляет около 430 млн руб. Вырученные средства

компания намерена использовать для погашения задолженности перед поставщиком топлива. При этом оставшуюся часть долга можно будет погасить за счет средств, вырученных ТГК-2 от создания совместных предприятий с китайским инвестором в Архангельской, Вологодской и Новгородской областях.

Именно эта «дорожная карта» погашения задолженности обсуждалась на совещании в Правительстве РФ под председательством вице-премьера Аркадия Дворковича, по итогам которого нашей компании и «Газпрому» было дано поручение разработать план-график мероприятий по погашению задолженности. Мы, со своей стороны, подготовили детальный план, однако ответ «Газпром межрегионгаза» на наши предложения не поступил. Говорить о том, что газовой компанией полностью отклонено наше предложение я бы не стал, ведь «Газпром» — огромная машина со множеством дочерних предприятий, профильных департаментов и служб. И понятно, что подразделения, которые занимаются

сбытом газа, не занимаются профильными активами — в данном случае, газопроводом. Уверен, тот же газопровод все равно будет продан, если не «Газпрому», то другому заинтересованному предприятию, а вырученные средства мы направим на погашение задолженности.

— **В чем заключаются совместные планы с китайской компанией «Хуадянь» в Вологде?**

— При непосредственном участии наших стратегических партнеров — Корпорации «Хуадянь» предполагается значительная модернизация существующих мощностей Вологодской ТЭЦ. Это позволит достичь качественно лучших показателей при выработке теплоэнергии, а также благоприятно скажется на экологичности работы станции. Также не исключена возможность строительства нового энергоблока на площадке Вологодской ТЭЦ. В настоящий момент проект находится на стадии разработки, проводятся необходимые технические процедуры, определяется масштаб работ, объем инвестиций, обсуждаются детали. Наши китайские партнеры, как и мы, видят важнейшим условием реализации инвестпроекта развитие схемы теплоснабжения Вологды, определение сроков и направлений строительства новых жилых районов, которые и станут потребителями производимой энергии.

Однако уже сейчас необходимо признать, сотрудничество в формате совместного предприятия доказало свою эффективность на примере строительства ТЭЦ в Ярославле, оснащенной современной парогазовой установкой мощностью 450 МВт. Хочу обратить внимание, это пока первый и единственный российско-китайский проект в энергетике, который дошел до стадии практической реализации, при этом впервые были привлечены прямые китайские инвестиции объемом в 400 млн долл. Реализация проекта идет по графику — ввод Хуадянь-Тенинской ТЭЦ в эксплуатацию намечен на начало 2016 года.

— **Народ боится, не станет ли Вологодская ТЭЦ китайской?**

— Для подобного рода опасений оснований нет никаких. Вновь обратимся к примеру совместного предприятия в Ярославле — для работы на Хуадянь-Тенинской ТЭЦ персонал набран непосредственно

в городе, где расположена станция, а это около двухсот новых рабочих мест для отечественных специалистов. Эксплуатация объекта будет заниматься ТГК-2, ремонтные работы и взаимодействие с Системным оператором также будет вести ТГК-2. Что касается контроля деятельности предприятия, он будет осуществляться всеми сторонами пропорционально доле в уставном капитале. К слову, доля ТГК-2—51%, Корпорации «Хуадянь» — 49%. Хочу также обратить внимание на то, что совместные предприятия регистрируются в конкретном регионе производственной деятельности и производят регулярные налоговые отчисления в бюджет региона. В нашем случае, ожидаются отчисления в бюджет Ярославской области на уровне 250 млн руб. в год.

#### — Попадет ли проект под санкции ЕС?

— Негативный эффект внешнеполитической и внешнеэкономической обстановки ощущается лишь в связи с необходимостью закупать запасные части и расходные материалы по более высокой цене, чем ранее из-за возросшей разницы в курсе

валют. Сами же западные поставщики не прекратили взаимодействия с ТГК-2, гарантийное обслуживание также осуществляется поставщиками, рекомендованными заводами-изготовителями. Что касается китайских аналогов, данное оборудование имеет все необходимые сертификаты, соответствует мировым стандартам и разрешено к эксплуатации западными фирмами-правообладателями.

#### — В таком случае существуют ли другие риски для реализации инвестпроекта в Вологде?

— Любого инвестора, а иностранного тем более, интересует прозрачная модель возврата вложений, что невозможно без повышения платежной дисциплины потребителей теплоресурса. К сожалению, в Вологде платежная дисциплина оставляет желать лучшего — по состоянию на 1 мая текущего года задолженность перед ТГК-2 за поставленную тепловую энергию превысила 223,9 млн руб. Фактически потребители кредитуются за счет генератора, что порождает порочный круг неплатежей, когда задолженность потребителей тепло- и электроэнергии перед генератором не позволяет оперативно

расплачиваться последнему с поставщиком природного газа и снижает инвестиционную привлекательность конкретного региона в целом.

Природа данной проблемы кроется, как я уже говорил, в несовершенстве законодательства — потребленное тепло оплачивается с отсрочкой в несколько недель и месяцев, и, во-вторых, в недобросовестном отношении потребителей к обязательствам по соблюдению сроков расчета за предоставленные услуги.

Что касается деятельности ТГК-2 в Вологде, здесь ситуация выглядит двояко. С одной стороны, у компании существует единственный крупный потребитель-перепродавец — МУП «Вологдагортеплосеть», что, теоретически, должно упрощать получение средств единовременным траншем от потребителя.

Однако на практике дело обстоит иначе. МУП «Вологдагортеплосеть» сталкивается с упомянутой проблемой неплатежей жилищных организаций и погружено в состояние хронической задолженности перед ТГК-2, которая имеет сезонную тенденцию к обострению.

#### — Существуют ли планы по развитию теплоснабжения Вологды, не связанные с привлечением иностранных инвестиций?

— Планов на будущее, конечно, много. В первую очередь нас не очень устраивает существующая схема теплоснабжения Вологды, которая предполагает сохранение большого числа низкоэффективных котельных, имеющих значительно более высокий тариф для потребителя относительно тарифа ТГК-2, и на это обращается достаточно слабое внимание. Неэффективные котельные не закрываются, потребители не переводятся на источники комбинированной выработки, как того требует законодательство. В этом хотелось бы поучаствовать и провести мероприятия, например, как в Ярославле, по замещению котельных с высоким тарифом для потребителя. Это принесет стабилизацию роста тарифа и снижение бюджетной дотации на разнице в тарифе. В дальнейшем надо стремиться к тому, чтобы в городе был один гарантирующий поставщик теплоэнергии, с которого можно будет спросить и за качество отдаваемого теплоносителя, и за качество его передачи. Я имею в виду создание в Вологде единой теплоснабжающей и сетевой компании. **Р**

## Наша справка

ОАО «Территориальная генерирующая компания №2» (ТГК-2) создана в апреле 2005 года. ТГК-2 является одной из крупнейших теплоэнергетических компаний Центра и Северо-Запада России. Занимается производством электрической и тепловой энергии, а также реализацией тепла (пара и горячей воды) потребителям. Теплогенерирующие мощности ТГК-2 расположены в Архангельской, Вологодской, Костромской, Новгородской и Ярославской областях. В состав компании входят 10 ТЭЦ, 5 котельных, 4 предприятия тепловых сетей.

Вологодская ТЭЦ изначально проектировалась для обеспечения электрической и тепловой энергией Вологодского льнокомбината, однако после Великой Отечественной войны для растущего города запланированных 18 МВт оказалось недостаточно, поэтому возведение станции было продолжено уже по новому проекту с более высокой мощностью — 24 МВт. К сентябрю 1959-го станция полностью вышла на проектную мощность.

В 2005 году в результате реформирования РАО «ЕЭС России» Вологодская ТЭЦ вошла в состав ОАО «ТГК-2». Сегодня она является частью Главного управления по Верхневолжскому региону. Управляющий директор ГУ ТГК-2 по Верхневолжскому региону — Андрей Рудольфович Саталов.







# РИСКИ И СТРАТЕГИИ ФОНДОВОГО РЫНКА

ТЕКСТ: АЛЕКСАНДР ИЛЬЧЕВ. ФОТО: СЕРГЕЙ БОГДАНОВ

В апреле «БКС Премьер» и журнал «Бизнес и Власть» организовали для читателей и всех, кто интересуется фондовым рынком, бизнес-ланч. Специальным гостем встречи стал один из наиболее авторитетных специалистов в области управления активами, начальник Управления развития продуктов управления активами ФГ БКС Сергей СУЛИМОВ. После презентационной части мы поговорили с ним об особенностях современного рынка ценных бумаг, рисках и стратегии управления инвестиционными портфелями. И немного о его личном пути на фондовый рынок.

— Сергей, расскажите, с чего вы начали свой путь в сфере управления активами?

— Это было в «лихие девяностые». В то время моей зарплаты инженера даже на питание не хватало, а у меня семья, дети. Пришлось уйти с работы и несколько лет работать, по сути, управдомом.

Но однажды мне довелось успешно пройти собеседование в одну из первых управляющих компаний. В то время в России только начали появляться лицензированные управляющие компании, и я попал в УК с лицензией номер три. Основную часть мозгового ядра компании составляли молодые офицеры

в отставке из ракетно-космических войск. У них были базовые знания, дисциплина и энергия. Но только очень немногие имели представление о фондовом рынке. Долгое время приходилось объяснять людям, что такое акция, облигация, депозит и что необходимо всеми финансовыми портфелями управлять.



Период «финансового просвещения» затянулся на несколько лет.

— Если сравнивать день вчерашний и нынешний, то сейчас стало сложнее заниматься инвестиционной деятельностью, чем в девяностые?

— Полагаю, что проще.

Во-первых, сейчас на совершенно ином качественном уровне проходит обучение специалистов. Это мы видим по новым сотрудникам, которые к нам устраиваются на работу — это более подготовленные люди, они на голову выше нас тогдашних. Им просто пока не хватает жизненного опыта. Во-вторых, со временем эта отрасль становится все более цивилизованной. Нынче в России доступны практически все основные виды финансовых продуктов и услуг. К тому же в 90-е годы многие считали, что могут легко заработать самостоятельно на фондовом рынке тысячи процентов. Практика показала, что лишь единицы достигли успеха, а большинство потерпело на этом поприще поражение, понеся грандиозные убытки.

— Ваша компания во время крымских событий умудрилась без особых убытков преодолеть обрушение отечественного фондового рынка. Откройте секрет успеха.

— Никакого секрета нет. Все дело в подходе нашей компании. Мы предлагаем нашим клиентам портфель инструментов и в зависимости от ситуации советуем им то или иное решение. Или, в случае доверительного управления, принимаем решения сами. Например, в преддверии рисков на рынке акций, связанных с какими-либо геополитическими событиями, мы советуем клиентам «пересидеть» этот период в консервативных стратегиях или просто на банковских депозитах. В запасе имеется вариант «поиграть» на финансовых рынках стран с наиболее устойчивой экономикой, таких, к примеру, как США. Есть уникальные услуги, которые реализованы БКС вместе с финансовыми партнерами, например, инвестиционное страхование. Этот инструмент предоставляет определенные гарантии — защиту на определенном сроке. Это одно из преимуществ работы с финансовой группой — в одном окне клиенты получают возможность формировать



1. Сергей Сулимов уверен: в современных экономических реалиях самое время зарабатывать.

2, 3, 4, 6. Гости бизнес-ланча в неформальной обстановке могли обсудить самые разные вопросы инвестирования личных финансов.

5. Директор череповецкого офиса «БКС Премьер» Василий Атаманов рассказал о том, какие широкие возможности компания предоставляет своим клиентам.

7. Организаторы благодарят ресторан «Шато де Гранд» (г. Вологда, ул. Галкинская, 37) за помощь в проведении встречи.



портфель из полного комплекта услуг — от простейших банковских до инвестиционных.

— **Наверное, идея внедрять такого рода услуги появилась как реакция на вызовы. Не так ли?**

— Совершенно верно. Никто не может давать гарантии на инвестиции. Между тем у клиента должны быть и гарантированные доли в его личных сбережениях. Страховая «упаковка», структурные продукты позволяют такие конструкции создавать.

— **Сергей, вам не приходила в голову мысль о том, что предприниматели, прибегающие к услугам инвестиционных управляющих, — это люди, которые не хотят или опасаются вкладывать деньги в реальный сектор отечественной экономики?**

— Бизнес в России вести сложно. Многие просто устают. Я часто встречаюсь с бизнесменами. И многие планируют закрыть, продать бизнес и сберечь свои нервы. Это неприятно, но это есть. Поэтому они принимают решение переложиться в фондовый рынок и жить, как раньше, на дивиденды и купонный доход. Правда, деньги, которые приходят на фондовый рынок через инвестиционных управляющих и брокерские компании, все равно, так или иначе, вкладываются в отечественный бизнес, но, как правило, исключительно на крупный.

— **Но как быть с тем, что для своих клиентов вы приобретаете акции и на зарубежных рынках?**

— Когда мы инвестируем деньги клиента, наша максимальная задача — принести ему доход с наименьшими рисками. Возможности нашего рынка акций ограничены 10—15 наименованиями, они у всех на слуху. Но этого мало для реализации потребностей наших клиентов. Если клиенту надо заработать или наоборот — сохранить заработанное, мы для него используем любые возможные и допустимые законом инструменты и услуги.

— **В последнее время заметен интерес к акциям российских предприятий. С чем это связано?**

— Отечественный фондовый рынок после 2008—2009 годов был длительное время застойным: акции

российских предприятий находились примерно на одном уровне и колебались вокруг горизонтали, не демонстрируя рост. Когда происходит какие-то изменения в геополитической ситуации, тенденция куда-то должна сдвигаться — вверх или вниз. Сейчас мы видим, что она сдвинулась вверх, причем без особой помощи со стороны серьезных иностранных инвесторов. Внутренних резервов вполне хватило для того, чтобы стоимость акций отечественных предприятий стала повышаться. Да, наш рынок акций до сих пор не достиг посткризисного максимума, который был года четыре назад. Но потенциал роста у него имеется. И судя по всему, резервные капиталы это уловили — а раз есть резерв, отчего бы не попробовать его использовать? А из-за того, что денег обращается сейчас мало, небольших инвестиций было достаточно для того, чтобы рынок пошел вверх. Дальше же происходит известный процесс: стоит кому-то проявить интерес к акциям — сразу же появляется интерес у остальных.

— **Американский фондовый рынок более позитивен и устойчив, чем те же европейские рынки. С чем это связано?**

— Ситуацию во многом удается удерживать за счет того, что в мире нет конкурента этой стране. Если взять европейские рынки — там тоже развитая экономика, но при этом отягощенная участием в ЕС слабых экономик стран-партнеров. Грандиозные социальные обязательства, которые «висят на шее» у Германии и Франции (пенсии,

пособия, образование, здравоохранение), гораздо выше, чем социальные обязательства США. Инвесторы, которые хотят вкладывать в какую-то экономику, безусловно, все это учитывают (см. график — прим. ред.).

— **В связи с обострившимися политическими отношениями с Америкой, велик ли риск вложения российских денег в ценные бумаги США?**

— Полагаю, что такой риск невелик. Просто наша психология так устроена, что мы склонны преувеличивать противостояние. Если взглянуть на эту проблему со стороны американцев, то становится очевидным, что Россия в американских интересах занимает далеко не первое место.

— **И все-таки, могут ли санкции коснуться рынка ценных бумаг, задеть рикошетом фондовый рынок?**

— Фондовый рынок так устроен, что снаружи его не отсечь, как банковскую систему, где перерезал канал — и все. Ценные бумаги перемещаются через границы. Даже сейчас операции с акциями на фондовом рынке более просты, чем открытие вклада в иностранном банке.

— **Если на крымской теме можно было заработать на еврообондах, то каковы нынешние тенденции при составлении инвестиционного портфеля?**

— Наблюдая за ситуацией, я склоняюсь к консервативным вариантам. Не стоит сейчас гнаться за сверхдоходами. **Р**

## Американский фондовый рынок выглядит весьма устойчивым

Источник: [quote.rbc.ru/exchanges/demo/index.O/SPX/intraday?show=intra3](http://quote.rbc.ru/exchanges/demo/index.O/SPX/intraday?show=intra3)



# НАДЕЖДА ЕСТЬ ВСЕГДА

ТЕКСТ: НАТАЛЬЯ МИХАЙЛОВА, ФОТО: ИЗ АРХИВА КОМПАНИИ

**Вологодский филиал клиники репродуктивной медицины «Ава-Петер» отмечает 5-летний юбилей: с его открытием многие женщины обрели надежду на счастливое материнство.**

Сегодня клиника «Ава-Петер» — единственная в регионе предоставляет возможность пройти процедуру экстракорпорального оплодотворения (ЭКО) по полисам ОМС. Если раньше женщины были вынуждены ездить в другие крупные города, например, в Санкт-Петербург, а это требовало дополнительных расходов, то теперь «Ава-Петер» многих воложанок избавила от такой необходимости. Пройти процедуру ЭКО в клинике можно и на коммерческой основе.

Кроме репродуктивного отделения, в «Ава-Петер» пациентов принимает и поликлиническое отделение. Оно предоставляет возможность проведения амбулаторной диагностики и лечения по основным направлениям: кардиология, гинекология, урология, оториноларингология, эндокринология, семейная медицина, различные виды ультразвуковых исследований, пренатальная диагностика плода, наблюдение беременности, малые гинекологические и урологические операции и т. д.

## Цифры и эмоции

Если посмотреть данные статистики, то буквально через день благодаря работе специалистов «Ава-Петер» на свет появляются мальчики и девочки — чьи-то долгожданные сыновья и дочки. «Мы почти приблизились к нашему корпоративному лозунгу: «Каждый день в мир приходит малыш, рожденный с нашей помощью», — говорит **Инна Короткова**, директор клиники. 1 мая 2012 года — спустя два года после открытия филиала в Вологде — здесь начали проведение полных циклов ЭКО, в январе 2013-го родился первый ребенок, а на сегодня малышей уже более 450.



**В целом ряде случаев удастся решить проблемы бесплодия еще на этапе поликлинической помощи.**

По словам Инны Викторовны, проблема бесплодия, к сожалению, очень распространена в современном мире. И чтобы справиться с этой бедой, требуется самая квалифицированная помощь. «Очень хорошо, что мы можем использовать весь потенциал российско-финской клиники «Ава-Петер». Мы работаем по единым стандартам, рекомендуем только самые современные, проверенные медикаменты, используем расходные материалы высокого качества», — рассказывает она.

Один из самых главных слагаемых успеха — безукоризненная профессиональная подготовка врачей. Доктора

вологодского филиала постоянно учатся, посещают специализированные конгрессы, семинары, форумы, а также при необходимости имеют возможность проконсультироваться с коллегами головного офиса в Санкт-Петербурге, где трудятся специалисты, хорошо известные в мире медицины.

За пять лет в вологодском филиале сформировалась настоящая команда, готовая прийти на помощь будущим родителям. Пациенты имеют возможность обратиться к врачу-урологу Сергею Валентиновичу Востренкову, к высокопрофессиональным акушерам-гинекологам Ольге Анатольевне

Метелице и Ларисе Леонидовне Березиной и к другим докторам. Ультразвуковую диагностику проводит высококвалифицированный врач Елена Ивановна Рошкова.

В клинике ведут прием врачи-репродуктологи Анастасия Геннадьевна Торопова и Александр Петрович Мирау — доктора довольно редкой специализации.

### Методика помощи

Впрочем, как поясняет Инна Короткова, вовсе не обязательно пациентам сразу же потребуются помощь репродуктолога и методы вспомогательных репродуктивных технологий. «Одно дело, если человек приходит с подтвержденным диагнозом «бесплодие», и совсем другое — если за помощью, например, обращается пара, в которой у женщины в течение 1—2 лет без очевидных причин не наступает беременность», — говорит директор клиники.

«В целом ряде случаев удается решить проблемы бесплодия еще на этапе поликлинической помощи. Гинеколог обследует женщину, уролог — мужчину. Проводится ряд тестов, исследований. Скажем, определяется овариальный резерв женщины, назначается спермограмма для мужчины, исключаются инфекции и так далее. Иногда для того, чтобы стать родителями, достаточно лечения по традиционным методикам у врачей-урологов и гинекологов», — рассказывает Инна Викторовна.

Важно, что и мужчина, и женщина могут наблюдаться в клинике



одновременно, ведь в современной реальности мужское бесплодие стало не менее распространенным, чем женское. Сейчас доля между полами распределяется примерно 50 на 50%.

Для проведения комплексной диагностики бесплодия филиал «Ава-Петер» в Вологде располагает всем необходимым оборудованием. Проводится исследование спермы по методике, рекомендованной ВОЗ, в том числе MAR-тест, который предназначен для выявления иммунологических причин мужского бесплодия. Если пациентам рекомендовано пройти процедуру ЭКО, то все необходимые для этого исследования можно провести тут же в клинике.

В вологодском филиале «Ава-Петер» применяются все возможные методы вспомогательных репродуктивных технологий (искусственная инсеминация, ЭКО/ИКСИ, TESE, программы донорства спермы, ооцитов и эмбрионов, суррогатное материнство). Кроме того, в клинике создан криобанк для хранения криоконсервированной спермы, ооцитов и эмбрионов.

Качество работы вологодского филиала «Ава-Петер» уже оценили пациенты из других городов и областей. Женщины и мужчины стремятся попасть на обследование и лечение в Вологду. География обширна: Архангельская область, Мурманск, Тольятти, Нижний Новгород, Ставропольский край, Петрозаводск, Ростов-на-Дону и даже Санкт-Петербург, хотя, казалось бы, там куда больше возможностей! Но кто-то едет к конкретному доктору, а кому-то нравится атмосфера лечебного учреждения — уютная, спокойная, доброжелательная, настраивающая на оптимистичный лад.

Судя по отзывам, которые легко можно найти как на официальном сайте, так и в социальных сетях, у пациентов есть масса причин выбрать среди других клиник именно «Ава-Петер». А сколько людей не решается благодарить публично и выражает признательность при личной беседе с лечащим врачом!

За пять лет вологодскому филиалу «Ава-Петер» удалось добиться значительных успехов и, самое главное, заслужить любовь и уважение пациентов, а также признание коллег. **Р**



Для проведения комплексной диагностики клиника располагает всем необходимым оборудованием.

# НЕВОЛЬНАЯ ПОДМОГА

ТЕКСТ: ТАТЬЯНА СМИРНОВА, ФОТО: АЛЕКСАНДР МЕЛЬНИКОВ

**Не так давно между губернатором Олегом Кувшинниковым и директором ФСИН Геннадием Корниенко подписано соглашение о сотрудничестве в области сельского хозяйства. Птицефабрика «Малечкино» выбрана пилотной площадкой. «Ну вот, сами работать не могут, так эзков пригнали, чтобы те задорма горбатили», — такова была первоначальная реакция некоторых наблюдателей. Так это на самом деле или нет — рассказывает врио заместителя директора ФСИН Валерий МАКСИМЕНКО.**

Еще не так давно «Малечкино» была глубоко убыточным предприятием. Однако после того, как ФСИН взяло птицефабрику в оперативное управление, дела, что называется, пошли в гору. Так, уже на второй месяц предприятие заработало пять миллионов рублей. Дальше — больше.

«Сегодня у нас достаточно средств для закупки 150 тыс. цыплят. Что же касается выхода готовой продукции, то к концу нынешнего года рассчитываем выйти на производственный показатель 180 млн штук яиц в год. За счет этого «Малечкино» сможет обеспечить потребность в яйце и Вологодскую область (120 млн яиц), и ФСИН (60 млн). В следующем году, развивая птицефабрику (там порядка 20 птичников законсервированы), можно выйти и на другие регионы. Завоевать рынки будет нетрудно: яйцо у нас дешевое и при этом качественное», — делится планами Валерий Максименко.

«А не обеспечивается ли эта дешевизна мизерной зарплатой осужденных, ведь в себестоимости продукции оплата труда составляет немалую долю? — задаем вопрос представителю ведомства. — Помнится, года три назад тема «рабского труда» в колониях активно муссировалась центральными СМИ, так что во ФСИН вскоре заявили, что намерены пересмотреть подходы к оплате труда своих подопечных».

Не комментируя заявления трехлетней давности, полковник внутренней службы Максименко с удовольствием рассказал о величине заработной платы на подшефной птицефабрике: «Средняя зарплата по предприятию составляет 15 тыс. руб. Это касается и осужденных, и гражданских: и те, и другие получают одинаково за одну и ту же работу. По мере наращивания объемов производства планируется увеличивать зарплату». При этом



**Во ФСИН хотят развенчать миф, что сельское хозяйство — убыточное дело априори, и что оно особенно убыточно на Севере. «Просто надо уметь работать, — говорит Максименко. — И мы это докажем».**

Валерий Максименко отверг домыслы о завышенных нормах выработки для осужденных — для всех работников они одинаковы.

## Секрет успеха

**— Если не экономия на оплате труда, то возникает вопрос: за счет чего происходит снижение себестоимости продукции?**

— За счет жесткого контроля за качеством комбикорма. Поставщики, видимо, по привычке поначалу пытались продавать нам некачественный комбикорм, где содержание белка было в два раза ниже. К тому же выяснилось, что в том комбикорме недостаточно кальция, из-за чего скорлупа яиц очень тонкая и хрупкая. С этим было сразу покончено: бракованная

продукция возвращалась поставщику обратно. И стоило привести рацион к нормам, как «куры стали нести другие яйца». Судите сами, до того как ФСИН взял в управление «Малечкино» яйценоскость кур там составляла 56%, нынче этот показатель составляет 94%. Конечно, для того чтобы обеспечить темпы роста и качества продукции, не обошлось без совета специалистов из сельскохозяйственных академий, включая тимиразевцев во главе с доктором сельскохозяйственных и биологических наук Седых. Владимир Александрович — известный теоретик и успешный практик. Профессор участвовал в создании более 120 предприятий сельхознаправления, в том числе группы «Черкизово», — и,

что примечательно, ни одно из них не разорилось.

— **Интересно было бы узнать, как удалось договориться о сотрудничестве с таким специалистом — не иначе «золотые горы» посулили?**

— Отнюдь. Я просто сказал профессору: «Владимир Александрович, вот вы все время работали на бизнесменов, создавали тем бизнес-империи, и сами себе доказали, на что способны. А на государство не хотите поработать? И это работа не в министерстве за столом, а в поле, на производстве».

Когда я рассказал ему о нашем грандиозном проекте в масштабах всей страны, вижу, у него глаза загорелись. Так у нас и появился в штате сотрудников ФСИН референт директора.

### Миссия выполняма

— **Валерий Александрович, чем, кроме птицефабрик, планируете заниматься?**

— Есть идея воссоздать агропромышленный комплекс, всю сельскохозяйственную цепочку — от выращивания зерна до поставки мяса на прилавки магазинов. И мы готовы работать не только в птицеводстве и животноводстве, но и в любых направлениях сельского хозяйства.

Наша параллельная задача — предоставить заключенным рабочие места, чтобы пользу стране принесли. Сюда же добавлю, что в системе ФСИН насчитывается более 600 профтехучилищ, где осужденных обучают различным специальностям. И если эти люди наработают в колонии еще и трудовые навыки, у них появится не только право выбора, что делать после освобождения из мест заключения, но и сама возможность этого выбора. Кроме того, отбывая свой срок в колонии, заключенный, обеспеченный хорошо оплачиваемой работой, сможет делать выплаты по искам о возмещении материального и морального вреда потерпевшим.

### Денежная «Нива»

Птицефабрика в «Малечкино» — только начало «аграрной империи ФСИН». На очереди — шекснинский комбикормовый завод.

— Сейчас ведем переговоры с владельцем, который его выкупил, об организации совместного производства комбикорма для птицы, свиней — любой живности, которую

будем разводить в промышленных масштабах, — делится планами собеседник. — Ведь как получилось? Бизнесмен завод купил, а продавать комбикорма здесь некому, потому что почти все предприятия на грани банкротства или обанкрочены. В соседние регионы везти — там свои заводы есть. Договоренность с предпринимателем у нас уже есть, мы дали поручение юристам проработать договор о сотрудничестве.

Следующей ступенькой холдинга должен стать «Шекснинский бройлер», который находится в стадии банкротства; ФСИН готова выкупить птицу, чтобы начать самостоятельное управление фабрикой. Еще в списке — предприятие со свиноводками и коровниками в Ботово, а также разорившаяся птицефабрика в Климовском, куда только на подготовительном этапе, по нашим оценкам, требуется инвестировать от 100 до 120 млн руб.

— **Если не секрет, где планируется взять столько денег на реконструкцию предприятий?**

— У нас имеется федеральное государственное унитарное предприятие «Нива», оттуда деньги на инвестиции и пойдут. К слову, «Нива» сейчас работает, в том числе на площадке птицефабрики «Малечкино», и будет работать на других предприятиях, в управление которыми войдет ФСИН. Часть прибыли от восстановленных организаций — а она, я уверен, будет, и не с годами, а буквально через месяц-другой — будет направляться на восстановление климовской фабрики.

Если Вологодская область предоставит ФСИН участок возле птицефабрики, мы перебазировем туда женскую колонию, которая сейчас располагается практически в самом центре Вологды. Я уверен, нам удастся реализовать пилотный проект, потому что и губернатор, и правительство области нам активно помогают, это крепкая команда, понимающая, что закончилось время разбрасывать камни...

— **Насколько мне известно, по оценкам ФСИН, когда АПК Вологодчины будет воссоздан в полном объеме,**



**дополнительно откроется порядка пяти тысяч вакансий. Вопрос в том, хватит ли трудовых ресурсов для реализации столь масштабного проекта?**

— Полагаю, что в этом проблемы нет. Три тысяч человек — жители области, две тысячи — подопечные службы исполнения наказаний, то есть те, кто отбывает срок в колониях-поселениях или колониях общего режима.

— **Скажите, будут ли задействованы на производстве осужденные граждане по тяжким статьям, находящиеся на строгом режиме?**

— Да. Такие лица тоже смогут принимать участие в работе сельхозпредприятий, правда, не покидая при этом стен колоний. Они будут изготавливать тару, поддоны, спецодежду и т. п.

— **И последний вопрос: о рынках сбыта. Каким образом думаете его решать?**

— С реализацией продукции проблем нет. Во-первых, в системе ФСИН работает свыше 300 тыс. офицеров и прапорщиков, плюс около 700 тыс. лиц, находящихся в местах заключения — их тоже надо кормить. Во-вторых, у нас имеются свои детские дома и лечебные учреждения, куда мы также обязаны поставлять продукты. В-третьих, ФСИН, согласно Постановлению Правительства РФ №1292, по многим товарам собственного производства может рассматриваться как единственный поставщик для госструктур, которые могут покупать у нас продукцию без проведения тендеров и конкурсов...

Вот увидите — года через полтора Вологодская область по сельскохозяйственным показателям выйдет на лидирующие позиции в Российской Федерации. **66**

# НАСЛЕДНИКИ СТОЛЫПИНА

ТЕКСТ: АЛЕКСАНДР ИЛЬИЧЕВ

**Областной парламент принял резонансный закон, определяющий территории, на которых пустующая земля может быть предоставлена всем желающим гражданам в безвозмездное пользование.**

Согласно закону — его полное название звучит так: «Об установлении перечня муниципальных образований Вологодской области, в которых земельные участки могут быть предоставлены в безвозмездное пользование гражданам для ведения личного подсобного хозяйства или осуществления крестьянским (фермерским) хозяйством его деятельности» — граждане смогут получить землю на срок до 6 лет. По истечении 5 лет, при условии надлежащего их использования, она может быть оформлена в частную собственность.

## Грустим мы о земле, она одна

Как водится, не все главы районов приняли нововведение с вооду-

шевлением, поскольку руководители сельских территорий, не успев опомниться от кампании по укрупнению сельских поселений, не могли взять в толк: как связать воедино бесплатную раздачу земли и наполнение районного бюджета. И не то чтобы заброшенных земель жалко. Как ни крути, а земля — товар ходовой, и отдавать ее «за здорово живешь» означает отсутствие перспектив получить с нее доход.

В частности, эту проблему на публичных слушаниях между первым и вторым чтением закона обозначил Павел Скобин, глава Миньковского сельского поселения Бабушкинского района. В некоторых районах либо нет свободных земель, как например, в сельском поселении

Самотовинское Великоустюгского района, или те зарезервированы для строительства жилья, как, скажем, в поселке Вожега. Глава Семеновского сельского поселения Вологодского района **Иван Боринцев** заострил внимание участников публичных слушаний на нехватке земель сельскохозяйственного назначения для агрохолдингов. Например, крупному хозяйству «Красная звезда» приходится искать землю под покосы за сто километров от базового предприятия.

В этом отношении интересно мнение сельских предпринимателей, для которых, собственно говоря, и проводится земельная реформа. Глава крестьянского хозяйства из Кадуйского муниципального района высказал свое видение земельного вопроса. По мнению фермера, существующее ограничение по выделению земельного надела для строительства фермы и выпаса скота — до 100 Га — слишком мало для становления крепкого хозяйства. Здесь, видимо, имелся ввиду элементарный арифметический расчет, согласно которому на прокорм одной буренки необходим земельный участок в 1 Га. А для обогрева коровника за счет тепла коров требуется 200 голов. Вот и получается, что для обустройства самообогревающей фермы требуется земли в два раза больше, чем предусмотрели разработчики закона.

## Процент невостребованности

Как бы то ни было, но публичные слушания еще раз напомнили депутатам насколько важно тщательно изучить проблематику вопросов, касающихся развития территорий. Второе наблюдение, вынесенное из разговоров с заинтересованными лицами — страх, порожденный еще советской





идеологией: дай нашим людям землю, они сделают вид, что работают на ней, а сами только и будут думать о том, как бы поскорее эту землю продать. Что и говорить, подобные опасения имеют под собой почву — были прецеденты, когда заезжие коммерсанты скупали колхозные паи и в спекулятивных целях формировали большие участки. Однако никто не мешает прописать в законе защитный механизм...

Существует еще одно расхожее мнение: дескать, сколько не давай земли для развития фермерства, а толку все равно не будет. Наш край находится в зоне рискового земледелия, поэтому малое предпринимательство на селе и не приживается — несмотря на, казалось бы, весомую государственную поддержку, успешных фермеров в регионе, что называется, можно по пальцам на одной руке пересчитать. Работающие крестьяне уже взяли земельные наделы в аренду и на ней работают, поэтому никакой земельной реформы затевать не следует. Но подобные рассуждения меркнут на фоне заросших лесом и борщевиком пахотных полей, которых в достатке в сельских районах. Согласно статистическим данным, в Вологодской области используется лишь 39% земель сельскохозяйственного назначения. Причем самые низкие показатели использования земель, не дотягивающие даже до 20%, — в четырех районах: Белозерском (15%),

Харовском (16%), Верховажском (18%) и Междуреченском (19%). Впрочем, справедливости ради стоит отметить, что в Чагодощенском, Вологодском и Череповецком районах этот показатель едва ли не достигает 100% — там востребована почти вся земля.

### Было гладко на бумаге

Проблема заключается в том, что большая часть земли в первых (с конца) районах вряд ли будет востребована со вступлением в силу обсуждаемого закона. Хотя бы потому, что для занятия, например, животноводством, кроме желания, необходимы финансовые ресурсы и современные технологии. В противном случае у фермера возникнут проблемы со сбытом. Следует учитывать и особенности почвы. Например, в Харовском районе почвы плодородные, но каменистые. А если не убирать камни с поля, то можно серьезно повредить технику.

Но дело в общем, как пел Высоцкий, не в гусях, а в том, что в решении столь масштабных вопросов требуется комплексный подход,

**Н**ынешняя земельная реформа кардинальным образом разнится со сталинской. Более ста лет назад идея наделить крестьян землей путем их переселения разрабатывалась под трудолюбивых людей, которых было в избытке. Из центральных густонаселенных губерний переселялись, главным образом, крестьяне среднего достатка, которые умели и хотели работать, но в условиях общины не могли улучшить свое положение. А сегодня реформа разработана под свободную землю, на которой зачастую просто некому работать.



Иллюстрация: Дмитрий Катасев.

то есть вместе с выделением земель сельхозназначения необходимо проработать вопрос об их обременении. Не секрет, что часть земель сегодня находится в собственности частных лиц. Собственность эта зарегистрирована в виде паев, доставшихся работникам колхозов. Отобрать паевую землю, даже если она годами не обрабатывается, можно только через суд, а дело это весьма хлопотное и затратное. Существует еще и проблема выделения земли при укрупнении сельских поселений, на территориях «двойного подчинения». Так, первый заместитель главы администрации Кирилловского района Александр Юлин обратил внимание на невозможность выделения земли для фермеров в двух муниципальных образованиях по причине того, что их территории входят в состав национального парка «Русский Север». Согласно законодательству, этими землями никто, кроме федерального центра, распоряжаться не может.

Публичные слушания показали, что у нового закона среди депутатского корпуса и глав территорий больше сторонников, чем противников. По крайней мере, при обсуждении закона в зале царил атмосфера умеренного оптимизма. Остается лишь добавить, что новый закон, при всей его неоднозначности, призван вовлечь в оборот неиспользуемые земли сельхозназначения. Это должно дать дополнительный толчок для развития территорий, а в перспективе — появлению крепких крестьянских хозяйств, о которых так мечтал Петр Столыпин. 55

### Сельским предпринимателям нужна комплексная помощь

«Федеральный закон о предоставлении земли для развития крестьянских и фермерских хозяйств, на базе которого был принят областной закон, безусловно, имеет для развития АПК весьма важное значение, — говорит депутат ЗСО Виктор Леухин. — Но вместе с тем предвижу некоторые трудности с его реализацией на местном уровне. На удаленных от областного центра территориях, где земля не пользуется столь повышенным спросом, фермерство будет развиваться лишь при условии комплексной помощи сельским предпринимателям, то есть если весь разобщенный по разным статьям блок поддержки сельского хозяйства будет действовать в единой связке. Посудите сами, сегодня на региональном уровне действует разнообразная поддержка фермеров и крестьянских хозяйств в виде субсидий и дотаций. Дело, с одной стороны, выгодное, а, с другой, не факт, что сельский предприниматель выполнит требования и попадет во все эти программы».

Выход из этой ситуации законодатель видит один — для желающих получить землю в отдаленных территориях необходимо создать наиболее комфортные условия: «для них нужно сделать налоговые послабления; со стороны профильного департамента предложить фермерским хозяйствам комплексные условия поддержки, чтобы те не путались в целевых программах».

# СБЕРБАНК ПОДДЕРЖИТ ПОСЕВНУЮ

ТЕКСТ: СВЕТЛАНА ЗАРУБИНА

**Несмотря на кризис, Сбербанк наращивает объемы кредитования аграриев, поддерживая отрасль вместе с Минсельхозом России. Причем банк не только корректирует условия проверенных временем продуктов с учетом текущих реалий, но и предлагает новые виды кредитов.**

Сбербанк активно наращивает объемы кредитования сельхозпроизводителей. Одним из основных приоритетов этого года является финансирование сезонно-полевых работ. Если в начале марта текущего года объем кредитов на посевную находился на уровне прошлого года, то по итогам 2015 года Сбербанк планирует увеличить финансирование отрасли на 20%. Этому способствует крупнейшая в России разветвленная сеть филиалов банка. Его представительства активно взаимодействуют на местах с органами исполнительной власти в области сельского хозяйства по вопросам государственной поддержки сельхозтоваропроизводителей. Региональные представительства банка регулярно проводят специализированные конференции, на которых рассказывают о широких возможностях кредитования под самые разные виды залогов от техники до будущего урожая и субсидиях со стороны государства, которые позволяют снизить реальную процентную ставку по кредиту.

На текущий момент наиболее активно кредитуемым регионом стал Юг России, где посевная практически началась. В Ставропольском крае, например, с начала года было выдано кредитов на 1,2 млрд руб., что примерно в четыре раза больше, чем за аналогичный период прошлого года.

Сбербанк не только предлагает проверенные временем продукты, но и внедряет новые виды кредитов. Например, в начале марта был запущен продукт «Растениеводство: кредитование сельхозпроизводителей на проведение сезонно-полевых работ». Это целевой кредит, который предоставляет возможность получить кредитные средства как до, так и после проведения посевных работ. В числе возможных целей

кредитования — закупка семян, средств защиты растений, удобрений, горюче-смазочных материалов, материалов для ремонта сельскохозяйственной техники, уплата страховых взносов при страховании урожая и приобретение энергоэнергии, используемой для орошения. Основное преимущество данного продукта — кредитование осуществляется под различные виды обеспечения, в т. ч. и залог будущего урожая. Такая схема может быть очень привлекательной для аграрных компаний.

## Привлекательные ставки и господдержка

Ставки и условия Сбербанка по кредитам для сельхозпроизводителей весьма привлекательны. А дополнительная поддержка аграриев со стороны государства позволяет снизить конечную стоимость заемных средств еще значительно. Федеральное правительство, в частности, увеличило ставки субсидирования по кредитам на 2015 год на оборотные средства приблизительно на 9% годовых\*. Таким образом, размер субсидии по краткосрочным кредитам составляет теперь 14,68% годовых. Дополнительную поддержку оказывают региональные власти, размер местных субсидий варьируется от 1,65 до 2,75% годовых. Используя такие преимущества и получив, например, кредит по ставке 19—22% годовых, фактически аграрий заплатит 4—7% годовых. Размер субсидии по инвестиционным, более долгосрочным кредитам свыше года, равен ставке рефинансирования, то есть 8,25% годовых. Причем Минсельхоз России увеличивает объем поддержки из федерального бюджета, и в этом году намерен выделить на субсидии в 2,6 раза больший объем средств, чем в прошлом году.

\* Согласно Распоряжению Правительства РФ от 27 января 2015 г. № 98-р.

Получить помощь от государства гораздо проще, чем может показаться. Например, чтобы оформить краткосрочный кредит на пополнение оборотных средств, достаточно подтвердить, что основным видом деятельности предприятия является производство или переработка сельскохозяйственной продукции. Кроме того, чтобы получать от государства компенсацию процентов, нужно подтвердить, что полученный в банке кредит идет целевым образом на пополнение оборотных средств, например, на покупку семян, удобрений, ГСМ, приобретение кормов для животноводства или сырья для переработки и т. д.

## Быстрый кредит

Сбербанк готов не только проконсультировать клиента по собственным продуктам, но рассказать о том, как получить господдержку. Как один из ключевых кредиторов отрасли банк активно взаимодействует с Министерством сельского хозяйства РФ и внимательно следит за тем, чтобы выданные аграриям кредиты синхронизировались с мерами господдержки. А так как специалисты банка имеют многолетний опыт работы с представителями сельскохозяйственной отрасли, они помогут не только подобрать подходящий продукт, но и проанализировать бизнес-план. Это позволит определить приемлемый для клиента уровень долга, который он сможет обслуживать и предостеречь потенциального заемщика от решений, которые способны в дальнейшем принести убыток. В то же время, анализируя кредитный риск, принимая решение о сроке и объеме выданных средств, Сбербанк учитывает меры господдержки.

**По всем вопросам кредитования посевной потенциальные клиенты могут обращаться по телефону горячей линии: 8800555-64-64, [www.sberbank.ru](http://www.sberbank.ru).**

# МИГРАЦИОННАЯ ПОЛИТИКА ОБЛАСТИ: ЦИВИЛИЗОВАННЫЙ ПОДХОД

ТЕКСТ: ПОЛИНА МАКСИМОВА

**С начала этого года в России отменены квоты на иностранную рабочую силу. Теперь граждане, прибывающие к нам в безвизовом порядке, могут не бояться, что им откажут в разрешении на работу. Чтобы начать трудовую деятельность, им достаточно в месячный срок оформить патент на ее осуществление.**

Установленная ранее система квотирования рабочих мест оказалась неэффективной, для привлечения нужных специалистов регионам приходилось примерно за год вперед составлять и подавать в ФМС заявку, чтобы получить квоту. Но реальная потребность в рабочей силе не всегда оценивалась объективно — часто квоты брались с потолка, ими торговали, и в результате система, призванная бороться с нелегальной миграцией, вызвала появление теневого рынка труда.

## Что изменилось

В связи с этим новый формат работы имеет ряд значительных преимуществ: он обеспечивает упрощенный порядок получения разрешительных документов, минимизирует роль должностных лиц в этом процессе и позволяет структурировать поток мигрантов, приезжающих в регион. При этом и к работодателям, и к мигрантам предъявляются серьезные требования.

«Для получения патента при въезде в Россию иностранные граждане должны обязательно отметить в миграционной карте цель — «работа». У них должен быть полис добровольного медицинского страхования и подтверждение о прохождении полного медицинского обследования, — рассказывает начальник УФМС России по Вологодской области **Сергей Жестянников**. — Кроме того, все трудовые мигранты обязаны документально подтвердить владение русским языком, знание истории России и основ российского законодательства. Также им придется пройти процедуру обязательного дактилоскопирования и предъявить квитанцию об уплате НДФЛ в виде фиксированного платежа».

Стоимость патента в Вологодской области — 3640 рублей в месяц.

При этом, по новым правилам, ответственность за принятых к работе мигрантов лежит и на плечах работодателей. В течение трех рабочих дней

с момента заключения или расторжения договора они обязаны уведомить миграционную службу о найме или увольнении иностранца. «Данная норма действует в отношении всех категорий иностранных граждан, — поясняет Сергей Жестянников, — в том числе высококвалифицированных специалистов и граждан, направляемых иностранной коммерческой организацией, зарегистрированной на территории государства — члена ВТО». В случае несвоевременного уведомления органов ФМС работодателям грозит административная ответственность: для граждан — от двух до пяти тысяч рублей, для должностных лиц — от 35 тыс. руб., для юрлиц — от 400 до 800 тыс. руб.

«Важно помнить, что и сам иностранный гражданин, работающий по патенту, в течение двух месяцев со дня его получения обязан направить в миграционную службу копию трудового договора на оказание услуг, иначе его патент будет аннулирован. А получить патент повторно иностранец сможет только через год, — уточняют

При этом 80% из них на сегодняшний день работают легально. Многие трудятся на производствах Вологды и Череповца, но есть и те, кто работает в Шекснинском, Бабаевском, Чагодощенском и Устюженском районах. При этом 90% иностранных граждан прибыли к нам из Украины, во втором месте по количеству прибывших находится Узбекистан, на третьем — Армения.

Лидирующие позиции Украины в этом отношении объясняются тем, что на территории нашего региона активно реализуется Государственная программа «Оказание содействия добровольному переселению в Вологодскую область соотечественников, проживающих за рубежом». Как отмечает Жестянников, с начала ее реализации в миграционную службу поступило 88 заявлений, вместе с членами семей это более 200 человек. «Большинство граждан, желающих участвовать в этой программе, — не временщики, которым надо только заработать, они действительно хотят связать свою судьбу с Вологодчи-

## По новым правилам ответственность за принятых на работу мигрантов лежит и на плечах работодателей.

в ФМС. — Работодатель обязательно должен учесть этот момент, иначе получится, что мигрант работает у него незаконно, а значит, им обоим грозит административное наказание». В соответствии с КоАП РФ, штраф за незаконное осуществление трудовой деятельности составляет от двух до пяти тыс. руб. с административным выдворением за пределы страны.

## Мигранты на рынке труда

Большинство иностранных граждан, обращающихся в УФМС России по Вологодской области с заявлением о выдаче патента, заняты в сферах строительства, обрабатывающего производства, оптовой и розничной торговли, лесного и сельского хозяйства.

ной, — комментирует ситуацию Сергей Геннадьевич. — А это, в свою очередь, говорит о привлекательности и стабильном развитии нашего региона».

Регион вполне может стать площадкой для цивилизованного привлечения иностранных работников, а также для создания необходимых условий их социальной, культурной и трудовой адаптации. При этом успех миграционной политики во многом зависит от того, насколько хорошо местное население понимает цели нахождения иностранцев на территории области, от власти на местах и от заинтересованности руководителей промышленных предприятий. ■

# В ОЖИДАНИИ ЧУДА

ТЕКСТ, ФОТО: ГЛАФИРА СЕЛЯКОВА

**В последнее время на официальном уровне вновь заговорили об увеличении поддержки малого бизнеса. Президент призвал правительство поддержать предпринимателей — несмотря на улучшение за последние годы делового климата, малый бизнес в стране развивается по-прежнему медленно, его вклад в ВВП — всего около 20%. А совсем недавно губернатор Вологодской области объявил, что на поддержку МСБ в регионе будет направлено около миллиарда бюджетных рублей. О том, как развивается малый и средний бизнес в регионе, о надеждах и чаяниях предпринимателей Вологодчины нашему изданию рассказал и. о. заведующего лабораторией инновационной экономики ИСЭРТ РАН Евгений МАЗИЛОВ.**

## Задача средней сложности

— Евгений, насколько легко начать новый бизнес на территории нашей области?

— Согласно результатам нашего исследования, проведенного в прошлом году\*, мнение предпринимателей по этому вопросу разделилось: 30% владельцев малого бизнеса считают, что начать новый бизнес — это задача средней сложности, чуть больше бизнесменов (35%) признаются, что создание собственного дела является сложной задачей. В то же время динамика свидетельствует о том, что количество опрошенных, которые не видят проблем в основании своего бизнеса, растет.

— Отражается ли эта позитивная динамика на количестве малых предприятий?

— С 2000 года число организаций малого бизнеса в области выросло почти в два раза. По данным официальной статистики, в 2013 году на территории области работали порядка 11 тыс. предприятий малого бизнеса и более 25 тыс. индивидуальных предпринимателей. Этот показатель был достигнут еще в 2009 году. Однако кризисные явления в экономике крайне негативно отразились на малом бизнесе: в 2010 году количество ИП сократилось практически на 25%. Докризисных значений по данному показателю регион достиг только в 2013 году.

Наша экономика слишком часто подбрасывает неприятные



сюрпризы и ставит предпринимателей перед выбором — прогореть, строя планы на будущее, или получить быстрые деньги прямо сейчас. Среди опрошенных только 48% предпринимателей видят реальную возможность для расширения своего бизнеса в ближайшей перспективе. И за последние три года ситуация не улучшилась: по сравнению с 2012 годом доля уверенных в завтрашнем дне сократилась на 10%.

— Насколько рентабельным является сегодня малый бизнес?

— В рамках опроса нами уточняется рентабельность производства малых предприятий. Она рассчитывается как отношение валовой

прибыли к сумме затрат на производство продукции без учета коммерческих затрат и выплаты налогов. Анализ показателя в динамике свидетельствует о значительном снижении уровня производственной рентабельности малых предприятий региона. В 2014 году у трети предпринимателей она не превышала 10%. Еще у 25% опрошенных составляла от 10 до 30%, и только у 11% предпринимателей рентабельность производства была выше. Естественно, что общая рентабельность бизнеса значительно ниже и в большинстве своем не превышает 15%.

— В каких сферах трудятся вологодские предприниматели?

\* Институт социально-экономического развития территорий РАН начиная с 2005 года проводит опрос субъектов малого и среднего бизнеса Вологодской области. В нем ежегодно принимают участие более 300 организаций из Вологды, Череповца и еще 8 районов области — прим. ред.

— Среди опрошенных фирм 38% функционирует в оптовой и розничной торговле, ремонте различных видов транспорта, бытовых изделий и предметов личного пользования, по 12% — в строительстве и в сфере предоставления коммунальных, социальных и прочих услуг. За последние два года значительных изменений в структуре малого бизнеса не произошло: так, в сфере обрабатывающих производств работает лишь каждый десятый предприниматель.

### Возможности и угрозы

— **Какие барьеры для существования и развития малого предпринимательства на Вологодчине наши бизнесмены считают наиболее серьезными?**

— В первую очередь бизнесмены отмечают довольно низкую покупательную способность потребителей и заказчиков, нехватку квалифицированной рабочей силы, а также ограниченные возможности финансирования бизнеса. Кроме того, большая часть респондентов отметила рост налоговой нагрузки и слишком высокие ставки социальных страховых взносов.

— **Помнится, ранее предприниматели часто жаловались на большое количество инспекторских проверок. Сейчас ситуация изменилась?**

— Отвечая на вопрос о частоте инспекторских проверок, 40% предпринимателей отметили, что инспекции проводятся реже одного раза в год, что является довольно хорошим показателем. Но сложности взаимоотношений с проверяющими органами сохраняются и по сей день. В основном они сводятся к незнанию предпринимателями законодательной базы, регламентирующей проведение проверок.

— **Что же, по мнению предпринимателей, может помочь им в работе?**

— Большинство бизнесменов отметили, что в Вологодской области необходимо создание инвестиционных фондов, а наиболее эффективными мерами поддержки, по их мнению, стали бы налоговые льготы и предоставление производственных площадей с минимальной арендной платой.

Неэффективными мероприятиями предприниматели посчитали содействие развитию межрегиональных связей, организацию курсов повышения квалификации, подготовку кадров и содействие в развитии системы общественных объединений предпринимателей.

— **Создается такое впечатление, что многие бизнесмены действуют по принципу «не учите меня жить, лучше помогите материально»?**

— С одной стороны, такой подход сложился, конечно, не на пустом месте, но с другой стороны, мешает двигаться вперед и использовать на благо своего бизнеса те возможности, которые предоставляются на различных уровнях власти.

Это подтверждается и данными опроса — почти половина предпринимателей считает, что государственная поддержка в развитии бизнеса не осуществляется. Вместе с тем информированность о мерах поддержки предпринимательства со стороны правительства области и местных администраций находится на среднем уровне. Невысокие оценки можно увязать с тем, что только 8% опрошенных располагают «исчерпывающими сведениями» о программе «Поддержка и развитие малого и среднего предпринимательства в Вологодской области на 2013—2016 годы», остальные имеют о ней лишь приблизительное представление. Также невысок процент предпринимателей, принявших участие в конкурсах, грантах, прошедших обучение на различных курсах, например, в бизнес-инкубаторе.

**Почти половина предпринимателей считает, что государственная поддержка в развитии бизнеса не осуществляется. Вместе с тем информированность о мерах этой поддержки находится на среднем уровне.**

### Есть идея?

— **В последнее время в нашей экономике взят курс на развитие инноваций. Насколько наши предприниматели готовы к использованию инновационных технологий в своем бизнесе?**

— По данным опроса, 80% респондентов не испытывают потребности в современных методах производства, а к инновационно

активным можно отнести только 10% предприятий.

— **С чем связана такая низкая потребность в новых технологиях?**

— В первую очередь это обусловлено занятостью основной части предпринимателей в сфере торговли, где нет необходимости в использовании инновационных технологий. Но и в производстве создание собственных разработок встречается крайне редко: наряду со сложностью финансирования не менее остро стоит и вопрос нехватки идей. Разрабатываете ли вы новую технологию, планируете ли оформить авторские права и транслировать разработку на международном уровне — на все подобные вопросы в анкете наши бизнесмены ставят жирные прочерки.

### Зерна от плевел

— **Получается, что во многом бизнесмены не дорабатывают и сами — не слишком стремятся получить новые знания, подробнее узнать о льготах и программах развития бизнеса и современных технологиях производства.**

— К сожалению, это действительно так. Зачастую решение основать свой бизнес основано не на проработанном бизнес-плане, а лишь на приблизительных расчетах. При таком подходе шансы потерять свой бизнес на первом же этапе увеличиваются в разы. Однако в нашей области существует и немало активно развивающихся предприятий малого

бизнеса. Например, одна из вологодских фирм успешно занимается разработкой ультразвукового оборудования для дезактивации радиоактивных отходов. Сфера деятельности не совсем стандартная даже на уровне страны, но люди разработали технологию, получили для ее внедрения грант и планируют сотрудничество с зарубежными партнерами. Все дело в подходе. **55**

# ОБЛАСТНОЙ ГАРАНТИЙНЫЙ ФОНД: ВАЖНЫЙ ПОМОЩНИК БИЗНЕСА

ТЕКСТ: НАТАЛЬЯ ДРОБЯЗКО, НАДЕЖДА СЕНТЮРИНА

**В настоящее время одной из основных проблем, сдерживающих развитие малого бизнеса, является нехватка финансовых ресурсов. Большинство предпринимателей нуждаются в долгосрочных кредитах, однако банки неохотно идут на удовлетворение этого спроса. Представители малого и среднего бизнеса рассматриваются ими как высокорисковые заемщики.**

Чтобы помочь предпринимателям, не имеющим достаточного залога, получить заемные средства, правительство Вологодской области уже более пяти лет реализует такое направление программы государственной поддержки малого и среднего бизнеса, как «Гарантийный фонд». Оператором программы выступает НП «Агентство Городского Развития», созданное и поддерживаемое компанией «Северсталь» и мэрией Череповца. Деятельность «Гарантийного фонда» направлена на развитие системы кредитования малого и среднего предпринимательства, а также на расширение доступа бизнесменов к кредитным ресурсам. Проще говоря, обратившись в «Гарантийный фонд», предприниматели получают поручительство по банковским кредитам и лизинговым договорам.

«Механизм «Гарантийного фонда» обеспечивает свободный доступ бизнеса к заемным средствам в необходимом объеме, — рассказывает начальник управления развития малого и среднего предпринимательства, заместитель начальника Департамента экономического развития Вологодской области **Виталий Бормотов**. — За время работы программы договоры на получение залоговых поручительств заключили 177 малых компаний на общую сумму 475 млн руб., что позволило местным предпринимателям привлечь кредитные средства на общую сумму свыше 800 млн руб. При этом мы двигаемся дальше и открываем для бизнеса новые возможности — по рекомендациям совета принято решение об увеличении объема лимита поручительства, актив фонда теперь составляет 749727300 руб.»



Примечательно, что за внушительными цифрами стоят реальные успехи регионального бизнеса.

## Положительный опыт

Одним из примеров успешного сотрудничества с «Гарантийным фондом» является молодая быстроразвивающаяся череповецкая компания «Ультракraft». Основная сфера деятельности предприятия — разработка и промышленное внедрение передовых научных решений в сфере неразрушающего контроля продукции металлургической и трубной промышленности, а также автоматизации производства. На сегодняшний день специалисты компании разработали целый ряд установок для международных проектов «Газпрома». Помимо этого предприятие производит роботизированные системы и установки, используемые в дефектоскопии на металлургических предприятиях. «Умная техника»

«Ультракraft» пользуется спросом не только в России, но и на заводах Японии, Швейцарии и Австрии. Сама компания уже не раз обращалась за поддержкой в «Гарантийный фонд». Благодаря финансовой поддержке предприятия удалось закупить дорогостоящее технологическое оборудование и увеличить выпуск наукоемкой инновационной продукции.

Положительный опыт обращения в «Гарантийный фонд» есть и в копилке сокольской компании «Виттелвуд Форест», занимающейся глубокой переработкой хвойной древесины и производством бесшумных погонажных изделий. «Мы обратились в «Гарантийный фонд» полтора года назад, когда собирались брать кредит в Сбербанке, — рассказал директор предприятия **Андрей Ковров**. — Фонд выступил нашим поручителем по кредитованию, благодаря этому нам удалось

приобрести автоматизированную линию для деревопереработки и практически сразу же на 30% увеличить объем производства. Помимо этого значительно расширился штат сотрудников — появилось около 15 новых рабочих мест. Работой «Гарантийного фонда» мы остались довольны: все было сделано быстро и качественно, а самое главное — после получения поддержки наша компания стала намного тверже стоять на ногах».

Важно отметить, что это не единичные примеры работы программы: так, благодаря поручительству фонда, ООО «Новтех», работающее в области научных исследований, построило новую лабораторию; череповецкий предприниматель Резанович, занимающийся производством майонеза известной марки «Любимый», расширил ассортиментную линейку за счет покупки оборудования для переработки семян подсолнечника, а предприятие ООО «Новоком» увеличило объемы строительства инженерных систем зданий и модульных объектов. И это, конечно же, не все.

По словам директора НП «Агентство Городского Развития» **Оксаны Андреевой**, возможность заручиться поддержкой «Гарантийного фонда» стимулирует развитие таких сфер, как производство, строительство, оказание услуг, помогает предпринимателям модернизировать основные производственные фонды, расширить ассортиментные линейки, выйти на новые рынки сбыта и оздоровить финансово-хозяйственную деятельность предприятий в целом.

«Государственная поддержка в части предоставления гарантий по их кредитным обязательствам — это, действительно, удобно, быстро и экономически выгодно», — отметила Оксана Андреева.

## Как это работает

Воспользоваться финансовой поддержкой фонда могут предприниматели, зарегистрировавшие и развивающие бизнес на территории Вологодской области без задолженности по налоговым платежам и сборам. При соблюдении этих условий максимальный размер поручительства по кредиту может составить 30 млн руб., но величина поручительства не может превышать 70% от суммы кредита. Максимальный размер поручительства по лизингу — 3 млн руб. (величина поручительства не должна превышать 50% от суммы предмета лизинга).

Чтобы воспользоваться поддержкой «Гарантийного фонда», необходимо выполнить ряд относительно несложных действий.

Для начала предприниматель должен обратиться в НП «Агентство Городского Развития» либо в банк-партнер Фонда за предоставлением кредита на развитие бизнеса, не забыв при этом заявить представителю банка о своем желании

При принятии банком положительного решения о предоставлении кредита под поручительство фонда, совместно с банком составляется и подписывается заявка на получение поручительства «Гарантийного фонда». После этого банк самостоятельно направляет эту заявку и прилагаемые к ней документы в НП «Агентство Городского Развития», которое, в свою очередь, проводит проверку документов и направляет их на рассмотрение специальной комиссии.

Если решение комиссии будет положительным, заключается договор поручительства и кредитный договор по установленной форме.

Добавим, что заполнить заявку на получение поручительства «Гарантийного фонда» можно и в режиме online. На портале Агентства Городского Развития [www.agr-city.ru](http://www.agr-city.ru) создан удобный интернет-сервис «Анкета заемщика». Бизнесмену нужно лишь заполнить форму анкеты на сайте,


## За внушительными цифрами господдержки в рамках «Гарантийного фонда» стоят реальные успехи регионального бизнеса.

получить кредит при поддержке «Гарантийного фонда».

Банк самостоятельно, в соответствии с процедурой, установленной внутренними нормативными документами, рассматривает кредитную заявку, анализирует представленные документы, оценивает финансовое состояние заемщика, а затем принимает решение о возможности кредитования (с определением необходимого обеспечения по кредитному договору).

и специалисты агентства направят заявку всем финансовым партнерам Фонда.

Специалисты Агентства Городского Развития всегда готовы оказать консультационные услуги и комплексное сопровождение для получения поручительства.

Узнать подробнее о программе «Гарантийный фонд Вологодской области» и других программах поддержки бизнеса можно на главном бизнес-портале Череповца [www.agr-city.ru](http://www.agr-city.ru), а также по телефону (8202) 20-19-28 или по адресу: г. Череповец, бул. Доменщиков, 32. 

## Приоритетные направления поддержки бизнеса на территории области:

- производство и переработка сельхозпродукции, комплексная переработка древесины;
- производство продовольственных и промышленных товаров, лекарственных средств и изделий медицинского назначения;
- выпуск инновационной и наукоемкой продукции;
- оказание коммунальных и бытовых услуг населению;
- развитие народных художественных промыслов;
- утилизация и переработка промышленных и бытовых отходов;
- строительство и реконструкция объектов социального назначения, производство строительных материалов;
- организация досуга молодежи, оздоровления населения, занятий с детьми;
- внутренний и въездной туризм, развитие туристской инфраструктуры.



# ХОРОШИЕ НОВОСТИ МАЛОГО БИЗНЕСА,

## ИЛИ ЗАЧЕМ НУЖНЫ КОНКУРСЫ ДЛЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ

ТЕКСТ: АЛЕКСАНДР НЕСТЕРОВ. ФОТО ИЗ ЛИЧНОГО АРХИВА

**Вологодская область стала 38-м регионом, где «ОПОРА России» совместно с Агентством стратегических инициатив и Общественной палатой РФ проводит окружной форум в поддержку Национальной предпринимательской премии «Бизнес-Успех». Мы поговорили с руководителем оргкомитета премии, членом президиума «ОПОРЫ России» Дарьей СУНЦОВОЙ о том, кому и для чего нужны подобные мероприятия.**



— **Расскажите подробнее о проекте. Кому вручается премия и почему именно в Вологде?**

— «Бизнес-Успех» — это всероссийский проект, который призван привлечь внимание на вдохновляющие истории развития предпринимательства в регионах. Конкурс проходит в три этапа: сначала это заочный отбор по заявкам на сайте ПРЕМИЯБИЗНЕСУСПЕХ.РФ, потом очные презентации лучших проектов федерального округа и, наконец, финал в Москве по итогам годового цикла. Каждый год мы проводим девять окружных форумов для предпринимателей, стараемся выбирать разные регионы, конечно, чаще всего те, в которых чувствуем заинтересованность и поддержку местных правительств.

— **Премия «Бизнес-Успех» проводится уже пятый год. Как поменялась аудитория, общее настроение предпринимателей?**

— «Бизнес-Успех» действительно проводится с 2011 года. Очевидно, что-то за это время поменялось. Была катастрофа со страховыми взносами,

вводились налоговые каникулы, поднималась ставка рефинансирования ЦБ РФ и т. д. Но что касается наших участников... ничего не изменилось — они по-прежнему работают, развиваются и концентрируются на возможностях, а не проблемах.

Наши форумы поменялись. Раньше мы думали, что самое важное для подобного мероприятия — это пригласить известного бизнес-тренера, который научит предпринимателей «уникальным рецептам». Оказалось, что намного больше интереса вызывают выступления не экспертов, а таких же предпринимателей, победителей премии, которые делятся своими ошибками, опытом и вдохновением.

— **Скажите, что заставляет успешных предпринимателей, в общем-то самодостаточных людей, участвовать в премии?**

— Если честно, я не знаю, как правильно отвечать на такие вопросы. За пять лет в конкурсе приняло участие около 10 тыс. представителей малого и среднего бизнеса из всех регионов России, около 300 из них стали победителями в различных номинациях. Конечно, в конкурсе предусмотрен призовой фонд — обычно это инвестиции для развития бизнеса: участие в международных образовательных программах, зарубежных выставках, медиапакеты и т. п. Например, победители в номинации «Лучший женский проект» поедут на двухнедельную стажировку в Америку налаживать деловые связи и изучать современные бизнес-инструменты.

Конечно, масштабный федеральный проект — это еще и возможность пиар-лифта для его участников. Наши победители были в программе

Андрея Малахова на «Первом канале», в журнале Forbes и т. д. Выступления и мероприятия премии транслируются местными телеканалами, и сам форум — это тоже способ стать известным.

Но самое главное — не в этом. Я никогда не забуду одного из первых наших победителей — фермера из Липецкой области, который «поднял» обанкротившийся совхоз и по сей день дает рабочие места всему району, создавая экологически чистые продукты. Во время награждения в финале, в котором традиционно участвуют федеральные министры (так, например, сейчас Игорь Шувалов является председателем попечительского совета премии), он заметил: «Я 15 лет занимаюсь малым бизнесом. И первый раз кто-то из представителей власти сказал мне «Спасибо».

— **И все-таки что можно сказать предпринимателям, которые еще не вступили в «ОПОРУ России», не участвуют в конкурсах или бизнес-форумах? Если коротко.**

— Если коротко, то им и не надо. Им пока не надо. Понимаете, «ОПОРА России» объединила 400 тыс. успешных предпринимателей, которых интересует что-то, кроме своего бизнеса. Что-то более широкое — проблемы же не решаются на уровне самих проблем.

Это нормальный процесс. Есть люди, которые занимаются своим делом, не думают ни о развитии, ни о господдержке, ни об известности, ни о выходе на внешние рынки. На самом деле, честно работать — это очень красивый путь. Но «Бизнес-Успех» — это для других. Для тех, кому хочется большего. **Р**





Вологда, 9 июня

# Национальная премия «Бизнес-Успех»

**Бесплатные мастер-классы, нетворкинг,  
конкурс для предпринимателей и муниципалитетов**

**Успейте подать электронную заявку  
на соискание премии до 28 мая.**

**[премиябизнесуспех.рф](http://премиябизнесуспех.рф)**



# ЧТОБЫ БИЗНЕСУ БЫЛО ЛЕГКО



ТЕКСТ: АЛЕКСАНДР НЕСТЕРОВ

**О том, какие меры поддержки малого бизнеса реализуются в регионе, «Бизнес и Власть» сообщал не раз. Более того, совместно с Департаментом экономического развития области на страницах журнала реализуется проект «Бизнес в лицах» — этот выпуск уже четвертый. Здесь мы рассказываем о подходах и формах государственной поддержки и о тех, кто эту самую помощь получил.**



дела в виде грантовой поддержки — до 500 тыс. руб. Это позволит поддержать более крупные проекты, направленные на создание высокопроизводительных рабочих мест».

Нелишним будет добавить, что в связи с переводом государственной услуги по предоставлению субсидии на возмещение части затрат по договорам лизинга в электронный вид, у заявителя появилась возможность подать заявление с сопутствующими документами через Портал государственных и муниципальных услуг Вологодской области

gosuslugi35.ru.

Кроме того, уточнен перечень документов, предоставляемых заявителем на конкурсный отбор. В частности, в этот перечень включена справка от самого заявителя о размере выручки от реализации товаров (без учета НДС) за предшествующий год. Эти уточнения связаны в основном с новыми требованиями Минэкономразвития, которое осуществляет финансирование программ поддержки.

Примечательно, что поддержка бизнеса осуществляется не только в материальной форме. Региональные власти активно участвуют

в проведении различных мероприятий, направленных на популяризацию предпринимательской деятельности, на повышение ее престижа. «Пользуясь случаем, хочу пригласить читателей журнала «Бизнес и Власть» принять участие в декаде предпринимательства, которая пройдет в Вологде в начале июня», — говорит Алексей Кожевников. Ключевыми событиями недели станет окружной этап Национальной премии «Бизнес-Успех» и 4-я Ассамблея предпринимателей области. Планируется также, что на базе РЦПП будет проведена научно-практическая конференция по вопросам имущественных, земельных, налоговых и иных отношений, затрагивающих интересы непосредственно бизнеса.

Напомним, в регионе реализуется государственная программа «Поддержка и развитие малого и среднего предпринимательства на 2013—2016 годы». В апреле этого года в нее был внесен ряд изменений, которые расширяют возможности получения доступа к финансовым ресурсам на льготных условиях. Прием заявок от соискателей на получение грантов и субсидий уже ведется на базе областного «Бизнес-инкубатора».

«Одним из актуальных нововведений при определении размера субсидии на возмещение части затрат по лизинговым и кредитным договорам является отмена критерия средней списочной численности работников, — поясняет заместитель губернатора **Алексей Кожевников**. — Произошли изменения в сторону увеличения размера субсидии на возмещение первоначального лизингового платежа до 5 млн руб. и на создание собственного

## Малый бизнес региона в цифрах



# ПОМОЧЬ СООБЩА

ТЕКСТ: ПАВЕЛ МИЛЮКОВ. ФОТО ИЗ ЛИЧНОГО АРХИВА

**В нашем регионе создано немало инструментов поддержки малого и среднего бизнеса. Теперь областными властями поставлена задача — проинформировать об этом многообразии предпринимателей. «Вот спроси любого — чем ему могут помочь региональные власти? — и затруднится с ответом», — справедливо подметил губернатор Олег Кувшинников на одном из совещаний. Наладить эффективные коммуникации с бизнесом призван, в том числе, Общественный совет при Департаменте экономического развития области.**

В апреле этого года совет заработал в новом составе. В него вошли представители малого и среднего бизнеса, члены различных предпринимательских общественных организаций региона. Какие задачи возложены на обновленный совет? С этим вопросом мы обратились к заместителю председателя Общественного совета, вице-президенту «Союза промышленников и предпринимателей Вологодской области» Юлии Балашовой.

— Сегодня одна из ключевых задач совета — объединение усилий различных общественных организаций и органов власти по созданию благоприятных условий для ведения бизнеса. Необходимо, прежде всего, понимание, какие процессы сегодня происходят на рынке Вологодчины, каковы «болевые точки» в экономике региона. С позиции общественности мы можем не только дать оценку проводимой государством политики по развитию малого и среднего бизнеса, но совместно предложить варианты эффективных мер такого развития.

Полагаю, что в июне будет сформирован план работы Общественного совета, где будет зафиксирован ряд мероприятий, проводимых совместно с другими общественными структурами. Тогда мы сможем говорить о выстраивании конкретных механизмов по укреплению обратной связи, диагностике и решению проблем предпринимательства в регионе, о каком-то вкладе в информирование вологжан о существующих мерах поддержки,

о новых возможностях, представляемых государством малому и среднему бизнесу. И только потом можно и нужно выработать предложения



по совершенствованию политики в сфере поддержки и развития предпринимательства.

## — Какие направления совместной работы Общественного совета и органов власти вы считаете наиболее актуальными?

— Я бы выделила несколько таких направлений. Перечислю их тезисно.

Во-первых, это усиление роли бизнес-сообщества в диалоге с органами власти за счет участия в подготовке и экспертизе проектов нормативных правовых актов и стратегических документов.

Во-вторых, участие в формировании положительного имиджа органов государственной власти путем открытости, доступности информации, налаживания обратной связи с предприятиями и организациями.

В-третьих, информирование предпринимателей через СМИ

о доступности и эффективности тех или иных форм поддержки малого бизнеса, успешно реализованных совместных проектах.

В-четвертых, участие в комплексных выездных встречах и совещаниях, помощь при проведении бесплатных консультаций по вопросам налогового администрирования, вопросам пенсионного законодательства, управленческой деятельности, мер поддержки за счет областного и федерального бюджетов.

Наконец, в-пятых, это подготовка предложений и разработка мер по поддержке добросовестных налогоплательщиков, по расширению перечня инструментов льготной налоговой политики в условиях нынешней сложной финансово-экономической ситуации.

Надеюсь, что наш Общественный совет внесет в свою весомую лепту в дело развития малого и среднего бизнеса региона.



# ОСОБЕННОСТИ ТАРНОГСКОГО МАСЛОДЕЛИЯ

ТЕКСТ: ПОЛИНА МАКСИМОВА

**«Тарногский маслозавод» был основан в далеком 1935 году. Сегодня это один из ведущих производителей высококачественной молочной продукции во всей Вологодской области.**



За время своего существования предприятие накопило богатейший опыт работы в сфере заготовки и переработки молока, создало свои традиции и снискало любовь и доверие не только вологжан, но и всего Северо-Запада. Дело в том, что вся продукция, выпускаемая «Тарногским маслозаводом», изготавливается из натурального сырья без добавления растительных жиров, красителей, ароматизаторов и консервантов. А ее главное достоинство — в неповторимом вкусе и аромате местных разнотравных заливных лугов.

Неудивительно, что «Тарногский маслозавод» постоянно становится победителем и призером на всероссийских и международных конкурсах. «В прошлом году мы участвовали в одном из самых престижных смотров-конкурсов

«Международная неделя маслоделия и сыроделия» в городе Угличе, — рассказывает генеральный директор предприятия **Валентина Зыкова**, — где получили Гран-при за сметану и две золотые медали за «творог обезжиренный» и «масло сливочное крестьянское». Помимо этого, стали лауреатом знака общественного признания «Звезда качества России» в номинации «Производство молока и молочной продукции». Сейчас снова участвуем в этом конкурсе».

Есть у предприятия и высокие награды за организацию условий и охраны труда. К коллективу здесь относятся с особым вниманием и заботой. «Люди — наше главное богатство, — говорит Валентина Зыкова. — Именно они развивают производство, только благодаря их слаженной каждодневной работе потребитель получает высококачественную продукцию с впечатляющими вкусовыми свойствами».

Сырье маслозавод закупает у сельхозпредприятий района

поучаствовать в федеральной программе по возмещению части затрат, связанных с уплатой лизинговых платежей и первоначального взноса по договору лизинга, — рассказывает руководитель. — Мы воспользовались предложением и в 2014 году закупили новое оборудование — упаковочную линию в составе двух автоматов — «Турбопак» и разливочный автомат». Программа оказалась удобной, и в этом году предприятие снова приняло в ней участие. На этот раз завод приобрел автофургон-рефрижератор для развозки готовой продукции. «Мы этой программой очень довольны, — делится опытом Зыкова. — Она дает возможность покупать необходимую технику и оборудование на выгодных нам условиях. А это, в свою очередь, позволяет повысить качество производимой продукции и увеличить объемы ее производства».

Конечно, предприятию хочется закрепить успех последних лет, продолжить модернизацию обо-



**Работа в тесной связке с производителями — это большой плюс и для района в целом, помощь в сохранении сельского хозяйства.**

и нехватки в нем не ощущает. «Мы работаем в тесной связке с производителями, — поясняет гендиректор завода, — понимаем и поддерживаем друг друга, а это большой плюс и для района в целом, помощь в сохранении сельского хозяйства».

В 2012 году «Тарногский маслозавод» принял участие в госпрограмме «Развитие пищевой и перерабатывающей промышленности». Опыт был положительным, но с 2013 года условия изменились, и предприятию пришлось искать другие формы поддержки. «Тогда специалисты Департамента экономического развития области предложили нам

рудования, расширить производственные площади, обновить автопарк. Добиться этого исключительно своими силами непросто, поэтому руководство «Тарногского маслозавода» планирует и дальше участвовать в программах господдержки. «В 2014 году мы добились стопроцентной переработки сырья на месте, — с гордостью говорит Валентина Зыкова. — Но, несмотря на то, что это большое достижение, мы не собираемся останавливаться на достигнутом. Будем продвигаться вперед. Тем более что знаем: кто хоть раз попробовал наше масло, обязательно купит его снова!»

**БИЗНЕС  
В  
ЛИЦАХ**



# СВОЕНРАВНЫЙ ХАРАКТЕР «ПРИСУХОНСКОГО»

ТЕКСТ: НАТАЛЬЯ ДРОБЯЗКО

**Сельскохозяйственный производственный кооператив «Присухонское» третий год держит первенство области по надою молока. В прошлом году в хозяйстве установили новый рекорд — 9651 килограмм молока на одну фуражную корову.**



Основное направление деятельности хозяйства — мясное и молочное животноводство. Однако без активного освоения сельскохозяйственных земель его развитие немыслимо. Поэтому в «Присухонском» с особым вниманием относятся к растениеводству. «Уникальность нашего хозяйства в том, что мы единственные в Вологодском районе занимаемся выращиванием кукурузы на силос, — рассказывает председатель кооператива Александр Казаков. — В этом году увеличили площади под нее и часть земли засеяли подсолнечником, который также пойдет на корм скоту».

Главная проблема «Присухонского» — недостаток земли. Чтобы увеличить посевные площади,

приходится договариваться с соседями, брать в аренду их участки. «У нас своенравное, но очень интересное хозяйство, — продолжает Александр Казаков. — 60% наших земель — осушенное болото. Но корма нам приходится и на неосушенном заготавливать — 30% силоса мы делаем из осоки. Ничего не поделаешь».

Начиная с 2005 года в хозяйстве обновляют технику, задействованную в посевных, сенокосных и уборочных кампаниях. При этом хозяйство с 2010 года полностью отказалось от кредитования. «Мы всегда старались придерживаться взвешенной экономической политики, постепенно перешли на приобретение техники в лизинг и не жалеем об этом, — рассказывает руководитель. — Третий год подряд обращаемся за господдержкой:

возмещение первоначального взноса и процентов при покупке тех же тракторов — для нас очень ощутимая и полезная помощь». По словам председателя «Присухонского», лизинговые схемы намного эффективнее кредитных, особенно с учетом возможности участия в программах государственной поддержки.

«Благодаря приобретению новой техники в лизинг, нам удалось увеличить урожайность и валовой сбор

зерна, — отмечает Александр Казаков, — а значит, укрепить кормовую базу, которая сама по себе — залог хорошего надоя. Так что в этом

году мы снова планируем обращаться за господдержкой по возмещению части затрат при покупке техники и оборудования, для нас это как палочка-выручалочка».

Сегодня молоко из «Присухонского» хозяйства отличается стопроцентным качеством и в полном объеме поставляется на Вологодский молочный комбинат. Мясная продукция также пользуется спросом у жителей области и реализуется через торговые сети, мясные лавки, закупается ООО «Вологодский мясодел». «Планируем восстановить еще одну откормочную ферму и, если все получится, со следующего года в полтора раза увеличить производство телятины», — делится замыслами Александр Казаков. В планах предприятия значится и строительство новых производственных комплексов, и расширение земельных угодий, и увеличение дойного стада. В общем, все, чтобы продолжать удерживать лидирующие позиции, улучшая как качественные, так и количественные показатели производимой продукции.



**«Мы придерживаемся взвешенной экономической политики: перешли на приобретение техники в лизинг и не жалеем об этом».**



# МОЛОЧНЫЕ РЕКИ КОЛХОЗА «ЛИПКИ»

ТЕКСТ: НАТАЛЬЯ ДРОБЯЗКО

**Сельскохозяйственный кооператив «Колхоз «Липки» который год показывает лучший результат по надоям молока в Верховажском районе.**



отнести производство мясной продукции. Специально откормом скота на мясо колхоз не занимается, поэтому в основном мясное производство опирается на выбраковку продуктивного молочного стада и молодняка. На сегодняшний день общее поголовье крупного рогатого скота насчитывает 480 голов, 262 из них — коровы молочных пород.

Развивается в колхозе и растениеводство, в частности кормопроизводство: для собственного потребления здесь выращивают овес и ячмень. На силос и сено идут многолетние культуры — клевер и тимофеевка. Общая посевная площадь в «Липках» — 1800 гектар, из которых 1270 заняты пашней.

На данный момент в колхозе трудятся 68 человек, однако в период полевых работ их количество увеличивается до 90 человек и больше —

собственных средств на его развитие зачастую все же не хватает. «С 2006-го по 2008-й мы активно участвовали в областной программе по развитию молочного животноводства. После этого какое-то время обходились своими силами и небольшими кредитными займами, а с 2013 года стали обращаться за господдержкой чаще», — поясняет Владимир Сушов. Кроме того, с 2014 года колхоз «Липки» участвует в федеральной программе по субсидированию части лизинговых платежей, в том числе первоначального взноса. По словам председателя колхоза, благодаря этой программе предприятию удалось приобрести оборудование для посевной и зернотока.

«Мы очень рады, что попали в программу, — говорит Владимир Сушов, — потому что из своего кармана такую технику вряд ли бы осилили. Поддержка со стороны государства оказалась очень ощутимой и своевременной». Сейчас в «Липках» снова приобретают технику в лизинг — предприятию нужен смеситель раздачи кормов, и вновь планируют принять участие в программе, чтобы получить господдержку по возмещению лизинговых платежей. «Купим этот смеситель и изменим технологии кормления, — делится замыслами собеседник. — За счет этого увеличим продуктивность молочного стада и повысим рентабельность каждой коровы».

И хотя все основные силы в «Липках» задействованы в работе по производству молока, в перспективе председатель колхоза планирует продолжить реконструкцию колхозных ферм, а также использовать новые технологии в обработке почвы, повысить урожайность зерновых — в общем, сделать все, чтобы сохранить рабочие места и рентабельность производства.



**В планах — реконструкция колхозных ферм, использование новых технологий в обработке почвы, повышение урожайности зерновых.**

«С 2010 года объем среднего удоя в нашем хозяйстве составлял около 6 тыс. кг молока на одну корову, — рассказывает председатель колхоза Владимир Сушов, — а в 2014 году мы впервые перешагнули рубеж в 7 тыс. кг и продолжаем придерживаться этой цифры. Причем 95% произведенного молока нам удается успешно реализовывать. Почти все оно уходит на перерабатывающие предприятия области, среди которых такие крупные производители, как ОАО «Северное молоко» и ЗАО «Вологодское мороженое».

К сопутствующим видам деятельности в «Липках» можно

им предлагается временная или частичная занятость.

Нельзя не упомянуть и о том, что в последние годы руководство колхоза уделяет особое внимание обновлению производственной и технической базы предприятия. «В 2003 году мы провели реконструкцию одной фермы, в 2004-м — второй, а в 2006-м отремонтировали телятник, — делится успехами Владимир Сушов. — Помимо этого, приведены в порядок мастерские и склады для хранения сена».

Однако, несмотря на то что в работе предприятия достигается высоких результатов,

# «СУДА»: С ЗАБОТОЙ О КАЧЕСТВЕ

ТЕКСТ: ПОЛИНА МАКСИМОВА

**ЗАО «Суда» Бабаевского района на рынке производства и реализации лесоматериалов с 1996 года. Оно специализируется на глубокой переработке древесины. Основными направлениями деятельности компании являются лесопиление, производство высококачественных пиломатериалов и топливных брикетов из отходов деревообработки.**

Для обеспечения сырьем предприятие арендует участки лесного фонда, годовой объем заготовки и переработки древесины составляет 30 тыс. куб. м. Стоит отметить, что лесозаготовка и переработка ведется собственной лесозаготовительной и лесовозной техникой по современным технологиям. Поэтому компания полностью отвечает за качество товара, что в одинаковой степени относится ко всем производимым материалам — «евровагонке», блокхаусу, паркетной доске, погонажным изделиям.

«Мы заботимся о качестве нашей продукции, — рассказывает директор предприятия **Аркадий Алексеев**, — поэтому активно занимаемся модернизацией и техническим переоснащением предприятия. Начиная с 2003 года построили пиломатериальный цех, цех по производству сухого погонажа, а также сушильный цех с одновременной загрузкой древесины до 120 кубов».

В ноябре 2013 года ЗАО «Суда» запустило цех по производству биотоплива — топливных брикетов из отходов деревообработки (щепы, опилок, древесной пыли).

Экономичное, удобное, экологически чистое топливо пользуется повышенным спросом на зарубежном

рынке — 99% производимой продукции уходит в страны Европы, в частности в Бельгию.

О высокоэффективной работе предприятия говорит и то, что в 2014 году оно выиграло тендер на обеспечение продукцией деревообработки оборонного комплекса Российской Федерации, а в этом году заключило контракт на поставку сухого пиломатериала в Южную Корею с дальнейшим углублением переработки древесины. Сейчас компания готовится к финальным переговорам с южнокорейскими партнерами.

Однако в любом деле есть свои трудности. По словам Аркадия Алексеева, главным фактором, сдерживающим производство, на сегодняшний день является нехватка сырья. «Перерабатывающие мощности предприятия позволяют нам увеличить объемы готовой продукции, однако недостаток арендуемых площадей лесного фонда не позволяет этого сделать, — отмечает руководитель. — Хотелось бы, чтобы ресурсы государство выделяло не посредникам, а конкретным производителям, которые и налоги платят, и население рабочими местами обеспечивают».

К тому же в условиях переоснащения производства высокотехно-



логичным оборудованием возникает острая потребность в дополнительных финансовых средствах. «Не так давно мы решили приобрести оборудование в лизинг и заявили на участие в федеральной программе по возмещению части затрат по лизинговым платежам и первоначальному взносу по договору лизинга, — рассказывает Аркадий Алексеев. — Надеемся, что это поможет нам укрепить производство и продолжить его модернизацию. В целом же заниматься таким делом, как лесопереработка, без поддержки государства и участия в федеральных программах довольно тяжело. Государственная помощь нам бы не помешала».



**В 2014 году ЗАО «Суда» выиграло тендер на обеспечение оборонного комплекса страны продукцией деревообработки.**

# ВОСХОД «ШЕКСНИНСКОЙ ЗАРИ»

ТЕКСТ: ПОЛИНА МАКСИМОВА

**ООО «Шекснинская Заря» отмечает в этом году десять лет. В последние годы оно активно обновляет парк техники, расширяет кормовую базу и увеличивает объемы производства молока и мяса.**



и провели межевание более 2000 гектаров земли».

Основным направлением деятельности предприятия является производство молока, разведение крупного рогатого скота, а также выращивание зерна и кормов для собственных нужд. На данный момент поголовье крупного рогатого скота в хозяйстве составляет 1900 голов. Посевные площади занимают более 2000 гектаров. Чтобы обеспечить хорошую кормовую базу, в этом году были приобретены семена и посеяны райграс однолетней и горох.

«Весь наш скот обеспечен грубыми и сочными кормами собственного производства, — отмечает Дмитрий Черватенко. — Что касается зерновых культур, то их мы выращиваем не только на корм скоту. Помимо

Дмитрий Черватенко. — Чтобы организовать рабочий процесс, мы подвозим рабочих не только с территории своего, но также и с Череповецкого района. На подвозке рабочих задействованы четыре машины. С учетом того, что радиус перевозок достигает 100 км, это становится для нас дополнительными затратами».

С 2012 года «Шекснинская Заря» участвует в программах, проводимых областным «Бизнес-инкубатором». Так, в 2012 году после представления предприятием технико-экономических обоснований, на конкурсной основе хозяйство получило господдержку по частичному возмещению первоначального взноса и уплате процентов по лизинговым договорам на приобретение трактора и кормораздатчика. В 2014 году хозяйству была оказана помощь по уплате процентов по кредитному договору на приобретение импортной техники. Также в прошлом году на базе «Бизнес-инкубатора» бесплатно прошел обучение специалист хозяйства по охране труда. В этом году предприятие снова воспользовалось лизинговой программой и приобрело через ОАО «Росагролизинг» трактор ХТЗ и полуприцеп «Хозяин», поэтому руководство хозяйства снова рассчитывает воспользоваться господдержкой.

«Хочется отметить оперативность в рассмотрении предоставленных нами документов, помощь в их оформлении и доступность информации со стороны «Бизнес-инкубатора», — говорит Дмитрий Черватенко и добавляет, что в целях дальнейшего совершенствования мер поддержки малого и среднего предпринимательства неплохо было бы расширить список приобретаемой лизинговой техники, включив в него, например, автомобили.



**Штатная численность работников хозяйства — 115 человек. Молодые, перспективные и грамотные специалисты.**

«Курс на развитие хозяйства мы смогли взять только после решения вопросов, связанных с имуществом, потому что до 2011 года арендовали помещения у прежнего собственника, — рассказывает директор предприятия **Дмитрий Черватенко**. — Зато за последние четыре года почти полностью обновили машинно-тракторный парк, провели реконструкцию нескольких животноводческих ферм, приобрели в собственность

этого, производим продовольственную пшеницу, которую с успехом реализуем».

Стоит отметить, что за 2014 год хозяйство произвело более 3,5 тыс. тонн молока, 90% которого было реализовано высшим и экстра сортом, также в течение года было реализовано 178 тонн скота на убой, собрано 5868 тонн зерна.

Сегодня в хозяйстве работают 115 человек, на весенне-летний период их численность увеличивается в связи с сезонностью работ. «Наше хозяйство, укомплектовано молодыми, перспективными и грамотными специалистами, — говорит





# ЕСТЕСТВЕННЫЙ КОНТРОЛЬ

ТЕКСТ: ИРИНА СМЫШЛЯЕВА, ВЕДУЩИЙ СПЕЦИАЛИСТ-ЭКСПЕРТ ВОЛОГОДСКОГО УФАС РОССИИ

**Мировой опыт свидетельствует, что деятельность хозяйствующих субъектов, работающих в условиях естественной монополии, должна подвергаться ограничительному воздействию со стороны государства. В современной России уже двадцать лет развивается законодательство, регламентирующее деятельность таких компаний.**

Как многим известно, базовым нормативным правовым актом, направленным на обеспечение нормального функционирования рынка является Федеральный закон 2006 года «О защите конкуренции». Но вместе с ним существует и фактически противоположный ему по духу законодательный акт — Федеральный закон 1995 года «О естественных монополиях». Последний регулирует отношения в тех сферах деятельности, в которых конкуренция отсутствует и в целом неэффективна в силу технологических особенностей производства и взаимозаменяемости товаров, т. е. по причине того, что рынок находится в состоянии естественной монополии. Однако для того, чтобы какая-либо сфера деятельности приобрела статус естественной монополии, необходимо признание ее таковой со стороны государства.

Законом о естественных монополиях определен следующий перечень сфер деятельности, в которых существует режим естественной монополии: транспортировка газа, нефти и нефтепродуктов по магистральным трубопроводам; железнодорожные перевозки; услуги в транспортных терминалах, портах и аэропортах; услуги общедоступной электросвязи и общедоступной почтовой связи; услуги по передаче электрической энергии; услуги по оперативно-диспетчерскому управлению в электроэнергетике; услуги по передаче тепловой энергии; услуги по использованию инфраструктуры внутренних водных путей; захоронение радиоактивных отходов; водоснабжение и водоотведение с использованием централизованных систем, систем коммунальной инфраструктуры; ледокольная проводка судов.

Соответствующими нормативными актами предусмотрена прямая возможность государства через контролирующие органы осуществлять необходимое вмешательство в деятельность субъектов естественных монополий посредством применения установ-

естественных монополий, а также к объектам инфраструктуры, используемым названными субъектами непосредственно в своей сфере деятельности (технологического присоединения), и осуществление контроля за их применением. Такие правила,

**Практика показывает, что именно проблема доступности услуг и инфраструктуры субъектов естественных монополий стоит особо остро.**

ленных методов регулирования. Так, определение (установление) тарифов (цен) на услуги естественных монополий и контроль за их применением относится к компетенции Федеральной службы по тарифам, а функции контроля и надзора за деятельностью субъектов естественных монополий относятся к полномочиям Федеральной антимонопольной службы.

Профильным законом закреплены обязанности субъектов естественных монополий, корреспондирующиеся с правами потребителей их товаров и услуг. Такие обязанности обеспечивают недопустимость отказа от заключения договоров, свободный доступ к необходимой информации в соответствии со стандартами раскрытия информации, доступ на товарные рынки, к товарам и услугам на недискриминационных (равных) условиях.

Практика работы антимонопольного органа показывает, что именно проблема доступности услуг и инфраструктуры субъектов естественных монополий стоит особо остро. Наиболее эффективным способом решения данной проблемы является принятие соответствующих правил недискриминационного доступа на товарные рынки и (или) к товарам, производимым или реализуемым субъектами

утвержденные Правительством РФ, уже действуют в сфере электро-, газо-, водо- и теплоснабжения.

Статьей 9.21 КоАП РФ предусмотрена административная ответственность за несоблюдение правил технологического присоединения (подключения) к инфраструктуре субъектов естественных монополий. Количество рассмотренных Вологодским антимонопольным управлением дел по данной статье в 2014 году выросло в шесть раз по сравнению с предыдущим годом.

Кроме того, Закон о защите конкуренции признает положение субъекта естественной монополии доминирующим, а это значит, что на него распространяются и соответствующие запреты, основным из которых является запрет на злоупотребление доминирующим положением. За нарушение указанного запрета в соответствии с частью 2 статьи 14.31 КоАП РФ следует административная ответственность в виде оборотного штрафа, рассчитываемого от размера годовой выручки правонарушителя. Показатель количества рассмотренных Вологодским УФАС дел по данной квалификации за 2014 год возрос в одиннадцать раз, а сумма наложенных штрафов составила более двух миллионов рублей. **ББ**

# СПЕЦИАЛЬНАЯ ОЦЕНКА УСЛОВИЙ ТРУДА: ПРОСТО О СЛОЖНОМ

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

**Уже на протяжении полутора лет действует Федеральный закон №426 «О специальной оценке условий труда». Государственная инспекция труда в Вологодской области проводит надзорные мероприятия по соблюдению работодателями требований данного закона. Анализ выявленных нарушений позволяет сделать неутешительный вывод о малой информированности работодателей о том, что такое специальная оценка условий труда и для чего же в конечном итоге им необходимо ее проводить.**

Специальная оценка условий труда (СОУТ) — это единый комплекс последовательно осуществляемых мероприятий по идентификации вредных или опасных производственных факторов и оценке уровня их воздействия на работников. По ее результатам устанавливаются классы и подклассы условий труда на рабочих местах.

Обязанность по проведению и финансированию СОУТ лежит на работодателях. Причем специальную оценку должны проводить все без исключения работодатели, в том числе индивидуальные предприниматели, принявшие на работу сотрудников.

При этом оценке подлежат условия труда практически на любом из возможных рабочих мест (за исключением условий труда надомников и дистанционных работников). Прежде не было ясно, нужно ли проводить аттестацию рабочих мест в офисе или нет. Теперь повода для разногласий нет, поскольку никаких исключений для офиса в законе не содержится.

СОУТ проводится не реге, чем один раз в пять лет. Впрочем, она может быть проведена и ранее указанного срока. Например, при вводе в эксплуатацию новых рабочих мест или изменении технологического процесса, состава применяемых материалов и прочих нововведениях, способных повлиять на уровень воздействия вредных и опасных производственных факторов.

Сам механизм организации СОУТ очень подробно изложен в законе. При этом необходимо отметить, что подавляющее количество проверенных инспекцией труда работодателей пребывают в заблуждении, что для специальной оценки условий труда необходимо нанять лишь специальную организацию. Однако законом предусмотрен ряд процедур,

предшествующих самой оценке. В частности, работодатель должен сформировать комиссию (из нечетного количества членов) и утвердить график проведения оценки. Комиссия должна утвердить перечень рабочих мест, на которых будет проводиться СОУТ. Наконец, должен быть заключен договор со сторонней организацией, которая специализируется на проведении СОУТ.

Обратите внимание, что в штате такой организации должно быть не менее пяти экспертов, получивших сертификаты на выполнение соответствующих работ (причем как минимум один из экспертов должен быть врачом по общей гигиене, либо врачом по гигиене труда, либо врачом по санитарно-гигиеническим лабораторным исследованиям). Также в организации должна быть испытательная лаборатория, аккредитован-

условий труда. Всего таких классов четыре: оптимальный, допустимый, вредный и опасный. В свою очередь, вредные условия труда делятся на четыре подкласса: первой, второй, третьей и четвертой степени.

По окончании СОУТ комиссия составляет отчет, с которым работодатель знакомит каждого работника под роспись. Сделать это нужно в течение 30 календарных дней с даты утверждения отчета. В этот же период сводные данные СОУТ необходимо разместить на официальном сайте компании (при его наличии).

И самое важное. Результаты СОУТ служат основанием для назначения дополнительных тарифов по взносам в ПФР. Так, тариф 0% назначается при «оптимальном» и «допустимом» классах условий труда, от 2% до 8% — при «вредном» и «опасном». Также результаты оценки применя-

**Специальной оценке подлежат условия труда практически на любом из возможных рабочих мест, включая офисы.**

ная на измерение вредных и опасных факторов производственной среды и трудового процесса.

В ходе специальной оценки эксперты исследуют рабочие места на наличие или отсутствие опасных производственных факторов. Рабочие места, на которых подобные факторы не идентифицированы (именно не идентифицированы, а не рабочие места, по результатам СОУТ отнесенные к «оптимальному» или «допустимому» классам условий труда), заносятся в декларацию, которая представляется в государственную инспекцию труда.

Рабочие места, на которых идентифицированы вредные или опасные факторы, подвергаются испытаниям и измерениям. По их итогам каждому рабочему месту присваивается класс

для организации медосмотров, для разработки мероприятий по улучшению условий труда, информирования работников об условиях труда на рабочих местах, установления работникам предусмотренных гарантий и компенсаций и др.

Начиная с 2015 года КоАП РФ дополнен новой нормой в ч. 2 ст. 5.27.1. Отныне нарушение работодателем установленного порядка проведения специальной оценки условий труда на рабочих местах или ее не проведение влечет предупреждение или наложение штрафа в размере от 5 до 10 тыс. руб. (для должностных лиц и ИП) и от 60 до 80 тыс. руб. (для организаций).

**По возникшим вопросам можно звонить по тел.: (8172) 72-51-75. 55**

# ДОГОВОР ЦЕССИИ

ТЕКСТ: НИКОЛАЙ ШАЛАЕВСКИЙ, ФОТО: ВИТАЛИЙ АНТОНОВ

**С каждым годом все чаще руководители организаций и индивидуальные предприниматели при осуществлении своей деятельности заключают договор цессии. Его также называют договором уступки права требования — он представляет собой соглашение по отчуждению прав на дебиторскую задолженность другому лицу на законном основании.**



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

Потребность в таких операциях возникает, когда у кредитора нет возможности самостоятельно взыскать задолженность за поставленный товар, выполненную работу или оказанную услугу. Вот простой пример договора цессии: поставщик за плату передает другой организации право требовать с получателя денежные средства за поставленную продукцию. Причин для этого много: получатель затягивает с оплатой, судебные процессы по взысканию задолженности растянутся на долгие месяцы, а деньги нужны сейчас — либо этого требует бизнес, либо в ближайшее время планируется реорганизация (ликвидация) поставщика. В таких случаях уступка права требования — отличный выход из положения.

Право, принадлежащее кредитору на основании обязательства, может быть передано им другому лицу по сделке (уступка требования) или перейти к другому лицу на основании закона, например,

по договорам поручительства, по договорам страхования, в процессе реорганизации предприятия. Это и есть цессия.

Сторонами по договору цессии являются цедент (первоначальный кредитор, уступающий право требования) и цессионарий (новый кредитор, приобретающий право требования). Договор цессии может заключаться между юридическими, физическими лицами, предпринимателями. Однако, согласно российскому законодательству, не все материальные требования передаются при помощи такого соглашения. Обязательства личного характера, например, алиментные выплаты, компенсация морального вреда, возмещение материального ущерба за нанесенный жизни и здоровью вред, не подлежат уступке.

Предметом уступки является принадлежащее кредитору какое-либо обязательство или право требования. В договоре цессии должны быть указаны первоначальный и новый кредиторы, а также должник, содержание требования (какие действия должник обязан выполнить для исполнения обязательства), основания возникновения требования (правоустанавливающие документы, подтверждающие наличие обязательств должника и право кредитора требовать их исполнения). Для перехода к другому лицу прав кредитора согласие должника не требуется.

Первоначальный кредитор обязан передать документы, удостоверяющие право требования, новому кредитору, а также сообщить сведения, имеющие значение для осуществления требования. К таким документам, к примеру, относится, договор между должником и цедентом, акты выполненных работ (оказанных услуг), акты приемки-передачи имущества, акты сверки расчетов между цедентом и должником, товарно-транспортные накладные

или другие первичные документы, подтверждающие перевозку, счета-фактуры и т. п. Цедент отвечает перед цессионарием за недействительность переданного требования, гарантирует достоверность переданных документов, но не отвечает за неисполнение этого требования должником.

Отличительный признак договора цессии — правовые последствия для кредитора и должника после заключения сделки наступают только после уведомления последнего о состоявшейся уступке. Должник вправе не исполнять обязательство новому кредитору до предоставления ему доказательств перехода требования к этому лицу. Если же после заключения договора (но до получения уведомления) должник исполнит обязательство старому кредитору, риск таких неблагоприятных последствий ложится на нового кредитора.

Уступка требования совершается в той же форме, в которой совершается сделка. Если сделка совершается в простой письменной форме, то для совершения уступки достаточно простой письменной формы, а если сделка совершается в нотариальной форме или договор подлежит государственной регистрации, то уступка совершается в нотариальной форме или подлежит государственной регистрации (это касается всех сделок с недвижимостью).

Несмотря на кажущуюся простоту договора цессии, при его составлении следует учитывать эти особенности, а также провести тщательную проверку документов, удостоверяющих право требования первоначального кредитора. Неграмотное составление или неправильное восприятие информации, указанной в договоре, могут изменить желаемые результаты или вовсе способствовать недействительности документа. Поэтому при оформлении цессии следует быть очень внимательным. **Р**

# МОТИВАЦИЯ ПРОДАВЦОВ: 6 ШАГОВ К УСПЕХУ

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

**Присутствие цели в жизни освещает ее смыслом, делает желанной, радостной и творческой. В бизнесе главная и всем понятная цель — получение прибыли. Работать над ней можно двумя путями: сокращать издержки и увеличивать доходность. Сегодня мы поговорим о втором пути — построении программ мотивации продавцов вашей продукции.**

Мы будем рассматривать не внутренних сотрудников, у которых есть планы и бонусы, а сотрудников ритейла и дистрибьюторов. Они не работают в вашей компании и ничем, казалось бы, вам не обязаны, до тех пор, пока вы не предложите им увлекательный стимул, игру (термин «геймификация» часто используется в проектах по мотивации людей). Он может быть организован на долгосрочной основе или в качестве краткой стимулирующей рекламной кампании.

## Теория мотивации

Существует несколько теорий мотивации людей: пирамида Маслоу, теория ERG Альдерфера, теория приобретенных потребностей Мак-Клеланда, теория двух факторов Герцберга, теория ожиданий Врума и т.д. Если коротко, то мотивацию можно разделить на два типа: внутреннюю, связанную с процессом, и внешнюю, продиктованную предложением извне. К примеру, вы получаете удовольствие от коммуникации с клиентами, от встреч, от составления отчетов, не думая о похвале и сертификатах за свою работу. Это внутренняя мотивация. Внешняя же будет связана с «морковками», предложенными вам за действия в интересах других людей, например, начальника. Большинство целей достигается при помощи обоих типов мотивации — внешняя мотивация побуждает встать на путь к достижению цели, а внутренняя мотивация приводит к финишу. Другими словами, наличие самой мотивационной программы будет служить внешним стимулом, наполнение же ее и степень интереса позволит включить внутреннее желание продавцов дойти до финала и получить выгоду.

Ключевых стимулов два: деньги (материальная стимуляция) и статус.

На этих компонентах держатся все идеи стимулирования работы.

## Шаг 1. Постановка целей

Люди так устроены, что начинают предпринимать меры тогда, когда проблема ярко себя обозначила. Тогда цель поставить легче. Она должна быть реалистичной, конкретной, с цифровыми описаниями. Например, задачи одной из компаний по производству автомобильных шин:

- увеличить продажи летних шин в два раза (по сравнению с этим же периодом предыдущего года);
- увеличить долю рынка в премиальном сегменте до 3%;
- повысить спонтанную узнаваемость бренда в регионе до 10%;
- пополнить базу данных покупателей на 10% и т.д.

## Шаг 2. Описание целевой аудитории и ее потребностей

Как правило, 20—30% ключевых продавцов обеспечивают основной объем прибыли. Будете ли вы решать свои задачи через них или охватите всех клиентов-дистрибьюторов? Кого именно можно мотивировать: сотрудников вашего клиента (во многих отраслях запрещено напрямую) или только директоров? Какой размер точек ваших клиентов и что можно делать на их территории: устанавливать дополнительные дисплеи для выкладки продукции, раздавать необычные POS-материалы, организовывать совместные промо-акции для покупателей, хранить большой запас продукта? Что хотят в помощь от вас сами клиенты? Исходя из ответов на эти вопросы, вы сможете предложить универсальные или индивидуальные условия участия в бизнесе вашим партнерам.

Помимо вышеперечисленных характеристик, не менее важен социально-демографический портрет людей. К примеру, для производителей сока очень актуальным был вопрос охвата небольших магазинов типа «ларек» на предмет улучшения представленности товара, где товароведом является «Марья Ивановна», 54 лет, замужем, с отдельно живущими детьми, не ожидающей сюрпризов от жизни, с досугом в виде телевизора и проводящей отпуск летом на даче. Эти знания ложатся в основу коммуникационной идеи и системы премирования.

## Шаг 3. Коммуникационная (креативная) идея

Люди покупают идеи глазами, поэтому мы часто пишем красивые презентации. Что мы скажем дилерам, и в каком формате? Как это будет оформлено визуально? Зная особенности жизни «Марьи Ивановны» мы предложили концепцию программы «Уютного дома для всей семьи», в рамках которой был сформирован призовой фонд в виде пледов, стаканов, декоративных подушек, сертификатов в магазины для дома и, наконец, главного приза — LCD-телевизора. Также была создана печатная продукция с детальной информацией в этом же стиле.

А вот Heineken, создавая свою программу мотивации товароведов и владельцев розничных магазинов, сделал ставку не на акционную краткосрочную стимуляцию, а на долгосрочный клуб партнеров, назвав его Heineken Bank.

## Шаг 4. Схема вознаграждения и призовой фонд

Ключевой механикой данного типа программ является накопительная

схема с начислением баллов за определенные действия, согласно целям (поддержание объема заказа, выкладка продукта, выдача материалов клиентам, размещение POS-материалов и т.д.). В дополнение к ней практикуются розыгрыши с большим привлекательным призом, имиджевые и статусные поощрения как организаций, так и отдельных сотрудников (например, номинации «Лучший сотрудник...» за те или иные достижения). В крупных компаниях хорошо работает групповая мотивация с общим призом на команду: корпоративы на выезде, путешествия. На старте программы важно предусмотреть welcome-подарки или «бесплатные баллы», чтобы людям было интересно регистрироваться, а также для убеждения в том, что программа будет работать, и их усилия не пройдут даром. Призовой фонд выбирается в рамках креативной идеи (единой логики), зачастую важно придумать ряд подарков и протестировать их на вашей аудитории, чтобы не закупать ненужных предметов. Для долгосрочных программ каталоги призов предполагают большой ассортимент ли выбор. Механика программы всегда включает 4 этапа: анонс, регистрация, накопление баллов и получением призов.

### Шаг 5. Анонс и коммуникация на проекте

Анонс программы осуществляется в основном представителями клиента (торговыми, агентскими), которые рассказывают о преимуществах проекта. На месте предлагается заполнить анкету, получить welcome-подарок и полный пакет участника с информацией. Для офисных сотрудников часто создаются mood-видео, заряжающие на общие цели и дающие нужный эмоциональный настрой, выдаются сувениры для рабочего места. В случае, если персонал не имеет доступа к компьютеру, коммуникация строится по sms, создаются сайты с запаролленным входом, зачастую открываются «горячие линии». На практике, чем меньше действий необходимо произвести, тем эффективней контакт, поэтому sms — быстрый и легкий канал, в некоторых случаях специально создаются мобильные приложения, чтобы был доступ к push-уведомлениям в режиме «здесь и сейчас».

Важным аспектом проектов является поддержание интереса на протяжении всего срока программы.

Разрабатываются специальные микро-акции срочного характера, создаются технологичные решения полезного свойства, например, онлайн калькуляторы продаж и накоплений. Определите роль тренингов в рамках своей программы.

### Шаг 6. Организация и контроль

После разработки стратегических моментов программы, определите детали реализации: конкретную адресную программу точек участия, сроки, необходимость вовлечения консультантов или рекламного агентства для реализации, требования к технической

части по контролю проекта на уровне отслеживания продаж и начисления баллов. Российский рынок в момент кризиса сильно озадачился вопросом эффективности, поэтому уже сейчас многие клиенты создаются специальные мобильные приложения для удаленного контроля за происходящим в точках продаж. Также появляются специальные онлайн-сервисы, позволяющие за небольшую абонентскую плату работать удаленно с персоналом: собирать в режиме онлайн статус по их работе «в полях» и автоматически генерировать отчеты, что очень удобно.

Подробнее: [ww.facebook.com/rosmarketing.biz](http://ww.facebook.com/rosmarketing.biz)



### Галуст ШАХБАЗЯН, руководитель представительства компании ESET:

— Мы помогаем партнерам поддерживать как внутреннюю мотивацию (через постоянную коммуникацию), так и внешнюю (через долгосрочные мотивационные программы). Такие программы имеют четкие цифровые описания, прозрачные и понятные партнерам, поэтому пользуются у них успехом. Так, почти все наши партнеры участвуют в ежегодной программе мотивации, с промежуточными ежеквартальными призами. Годовой бонус — участие в интересном путешествии. Условия этой программы разрабатываются таким образом, чтобы шансы победить были у всех партнеров, а не только у лидеров.

К сожалению, внутренняя мотивация слабее внешней. Мы можем только помогать партнерам в мотивации их сотрудников. Основные «морковки» продавец должен получать от своего работодателя. И если вдруг эти «морковки» окажутся не такими вкусными, как обещалось на старте, то до финиша дойдут не все.

### Максим МАЛЫГИН, вице-президент по стратегии и инвестициям ГК «Невские сыры»:

— Сегодня произвести можно все, что угодно, главная проблема это продать. Качеством продукта, легендой уже никого не удивишь. Сегодня выигрывает тот, кто умеет работать с сетями и конечным потребителем. Таких игроков очень немного. С чем это связано? Я вижу несколько главных причин:

Эффект масштаба. Сети давно представляют федеральный уровень. Крупный производитель, который соответствует по параметрам и масштабам, является для них приоритетным — сетям проще работать с одним игроком, чем с десятью в каждом субъекте.

Наличие инфраструктуры. Совсем немного компаний могут оказывать федеральную логистику, контролировать выкладку магазинов (например, наша компания пользуется услугами свыше 400 мерчендайзеров).

Сервис. Сегодня компания-производитель становится для сети сервисной компанией, то есть не сеть оказывает услугу производителю, выживив на полку и продав товар, а производитель должен обеспечивать сервис самой сети.

Учитывая все эти моменты, мы продумываем систему мотивации своих партнеров: регулярно проводим акции в сетях, выплачиваем бонусы, делаем «частные» марки. Все это дает возможность нам выделить продукт на полке, а сеть на этом неплохо зарабатывает.



# ДЕЙСТВЕННАЯ ПОМОЩЬ!

**В рубрике «Бизнес-хелп» мы помогаем руководителям через анализ реальных трудностей, с которыми сталкиваются конкретные предприятия малого бизнеса. Что изменилось после внедрения рекомендаций экспертов? Удалось ли компаниям преодолеть возникшие проблемы? Посмотрим, как идут дела у героев наших публикаций.**



Эксперт рубрики – Мария Шушкова, директор тренинговой компании «Центр-Профи».

## Для чего нужны стандарты активных продаж

**Предыстория.** Игорь Иофин и его команда поставляют продукты питания для вологодских предприятий общественного питания. В ноябре прошлого года предприниматель озадачился вопросом выхода на новые рынки. А для этого необходимо было разработать и внедрить в работу менеджеров стандарты активных продаж — организовать более тесную работу с клиентами, установить контакты с «холодными» клиентами, изучить их потребности и ожидания от сотрудничества.

**Что сделано.** Со слов Игоря Зиновьевича, «на сегодняшний момент внедрение и оттачивание стандартов продаж в активной стадии». По рекомендации нашего эксперта Марии

Шушковой руководителем был проведен комплекс мероприятий:

- проведен анализ клиентской базы, были выделены ключевые потребности разных категорий клиентов;

- разработан чек-лист посещения клиента, благодаря которому менеджеры теперь более точно работают с потребностями клиентов;

- проведена серия тренингов, направленных на развитие навыков ведения переговоров с клиентами.

«В результате сейчас менеджеры более уверенно выезжают к новым клиентам на встречи, ведут переговоры, — говорит **Игорь Иофин.** — Я наблюдаю прирост следующих показателей: в два раза увеличилось количество встреч с клиентами, как следствие увеличился и объем отгрузок продукции клиентам. Мне нравится, как плотно мы работаем с нашим клиентами».

**Комментарий эксперта.** Стартовая часть работы выполнена, начало положено! Менеджеры согласно графику делают визиты к клиентам и по чек-листу ведут встречу. Это и есть осознанная плановая работа с клиентами. Теперь начинается основная работа руководителя по закреплению стандарта активных продаж. Для этого ему необходимо организовать контроль за дальнейшим соблюдением менеджерами стандарта встречи. Ведь то, что не контролируется — не исполняется! Вот пять рекомендаций для качественного контроля стандартов.

**Первое:** введите критерии контроля. В нашем случае предметом контроля со стороны компании будут являться:

- частота и периодичность посещения клиента;
- ведение встречи по чек-листу;
- оценка результата встречи (показатель отгрузки товара и иное);

- занесение результата встречи в клиентскую базу.

**Второе:** дозируйте новые нормы. Не пытайтесь сразу контролировать все в мельчайших деталях. Через некоторое время стандарты нужно будет доработать, и это нормально.

**Третье:** определите ответственного за контроль стандартов. Этот может быть руководитель отдела продаж или ведущий менеджер, обладающий авторитетом у рядовых сотрудников.

**Четвертое:** определите периодичность контроля. После внедрения новых стандартов первые две недели желательно контролировать их соблюдение ежедневно. Организуйте работу так, чтобы ответственный за контроль стандартов каждый день собирал от менеджеров информацию — что им удобно, а что нет. Позже, когда все менеджеры привыкнут к новым правилам и новой культуре работы с клиентом, можно осуществлять контроль, например, два раза в неделю. По истечении двух месяцев можно перейти на ежемесячный контроль.

**Пятое:** введите соблюдение стандартов в систему мотивации менеджеров. Нужно продумать бонусы (как материальные, так и нематериальные) за их выполнение и наказание за невыполнение. В одной из вологодских торговых компаний эффективно работал такой бонус — лучшему менеджеру по итогам месяца передавалось «статусное» кожаное кресло, на котором он трудился в течение месяца.

## Как повысить лояльность коллектива

**Предыстория.** Директор компании «Гарант-Авто» **Валерий Прыгов** в декабре прошлого года обратился за рекомендациями по проблеме поддержания положительного имиджа

компании в глазах коллектива. Его вопросы звучали так: «Какие методы работы с персоналом помогают повысить лояльность и инициативность коллектива? Как максимально долго сохранить дух активности в коллективе и избежать усталости стабильных сотрудников?».

**Что сделано.** В ходе уточнения запроса стало очевидным, что на сегодняшний день для компании неактуальна стратегия, направленная лишь на поддержание трудовой дисциплины и исполнительности сотрудников. Необходимо развитие у сотрудников приверженности целям и ценностям компании.

«Мы пришли к решению применить метод сторителлинга или метод рассказывания историй, — делится опытом директор по развитию **Сергей Крылов.** — Дело было перед Новым годом. Это время подведения итогов года уходящего и планирования дел в наступающем. Мы провели среди сотрудников «Конкурс на лучшую историю 2014 года». Его цель — активизировать следующие ценности у сотрудников: клиентоориентированность, ориентация на работу в команде, неформальный подход к решению рабочих задач. Мы не ожидали такого положительного эффекта от конкурса! — продолжает руководитель. — Сотрудники активно себя проявили в конкурсе, и мы узнали действительно показательные истории, о которых без конкурса бы не узнали. Это были и трогательные рассказы о взаимовыручке, и «истории — рецепты» с ценными советами, и юмористические зарисовки о том, как можно поступать в трудных ситуациях общения с клиентами. Теперь все эти истории действительно являются местным фольклором, переходящим из уст в уста, примером клиентоориентированного и командного поведения для всех сотрудников».

**Комментарий эксперта.** Наше взаимодействие с компанией «Гарант-Авто» продолжается спустя несколько месяцев после проведенного «Конкурса историй». Я наблюдаю за работой коллектива и вижу, что эффект командного поведения сохраняется. И развивается дальше:

- руководители подразделений стали четче взаимодействовать, уделяя пристальное внимание качеству бизнес-процессов;
- сотрудники проявляют инициативу в решении тех задач, которые ставит перед ними руководство;

- есть диалог между сотрудниками в решении трудных задач. Они объединяются, обсуждают и вырабатывают решения, которые впоследствии также становятся рецептами для команды.

## Скрипты помогают повысить уровень сервиса

**Предыстория.** В январе этого года руководитель компании «Принт-Сервис» **Сергей Морозов** обратился в рубрику за рекомендациями по поддержанию высокого уровня обслуживания. Ему было важно определиться, нужно ли прописывать специалистам подробные скрипты (речевые модули) разговора с клиентами или достаточно общих инструкций и правил работы.

**Что сделано.** После консультации с экспертом руководством была поставлена задача — за текущий год на 30% увеличить клиентскую базу компании. А это вполне возможно с внедрением подробных скриптов (речевых модулей).

«Мы разделили всю работу на два значимых пласта, — говорит Сергей Морозов. — Первый пласт — это автоматизация бизнес-процессов, связанных с сервисом, автоматизация клиентской базы. Мы используем свою уникальную программу, которая позволяет фиксировать всю историю работы с клиентами, начиная от переговорных процессов и заканчивая налаженной работой с ними. Второй пласт — это работа

**Комментарий эксперта.** В истории компании «Принт-Сервис» есть два действительно сильных аспекта. Первое — это серьезная продуманная системная работа собственника по внедрению нового бизнес-процесса — активное предложение услуг компании потенциальным клиентам. Отсюда и необходимость в автоматизации клиентской базы. Без этой работы ни один даже самый правильный скрипт работать не будет! Второе — это создание проектной группы для создания скрипта, куда вошли сами специалисты по работе с клиентами. Проектная группа — это сильнейший инструмент мотивирования персонала к активным продажам. Есть масса негативных примеров, когда руководство отдела продаж заставляет менеджеров работать по скрипту, «искусственно» улыбаться в трубку, задавать манипулятивные вопросы... А в итоге наблюдается сильнейший саботаж менеджеров, они увливаются, накапливают раздражение: «Я не робот!».

«Докручивая» и тестируя скрипт, создайте условия, чтобы клиенты чувствовали естественное взаимодействие со специалистом-менеджером, а не разговор по сценарию. Договоритесь заранее, в какой части диалога у него есть «вилка» для импровизации, чтобы удержать внимание клиента. Во-вторых, отследите, чтобы каждый диалог специалиста завершился какой-либо

**То, что не контролируется — не исполняется. Продуманная системная работа по внедрению нового бизнес-процесса — это не разовая акция.**

с персоналом, который будет использовать речевые модули для совершения звонков клиентам.

На сегодняшний день скрипт готов. Он позволяет не только обрабатывать имеющиеся заявки, но развивать потребности клиентов в работе с нами. Также меня порадовало то, как работа в проектной группе повлияла на самих специалистов. Поскольку они сами разрабатывали скрипт, они с энтузиазмом используют его, совершая звонки клиентам. Таким образом, автоматически было снято сопротивление персонала «по-новому» звонить клиентам.

Сейчас мы тестируем программу, позволяющую работать с клиентской базой, «докручиваем» скрипт в практике ежедневных звонков клиентам».

договоренностью с клиентом. В зависимости от ситуации это может быть договоренность о том, что клиент изучит ваше предложение (результат — у клиента сформирован интерес к просмотру предложения); договоренность с секретарем на повторный звонок с целью выяснения контактного лица, принимающего решение по вашему вопросу (результат — у секретаря есть лояльность по отношению к вам); договоренность с лицом, принимающим решение о повторном звонке после того, как им было изучено коммерческое предложение (результат — лицо, принимающее решение, воспринимает вас как потенциально серьезного партнера) и т. д. **BB**

# КЛУБ ДЖЕНТЛЬМЕНОВ

ТЕКСТ: АЛЕКСАНДР МАЛЫЦЕВ, ФОТО: РОМАН НОВИКОВ

**«Академия светской жизни для мужчин» — так называется мужской клуб, недавно появившийся в Вологде. Первое заседание клуба было приурочено к 70-летию Победы и получило название «Мужество не имеет возраста». Мы обратились к организаторам — руководителям продюсерского центра «TOP-Event» Марии ИВОЙЛОВОЙ и Ольге АНИСИМОВОЙ — с просьбой рассказать о концепции их нового проекта.**

## — Почему две девушки решили организовать «Академию светской жизни для мужчин»?

— Наш продюсерский центр вот уже несколько лет совместно с Ольгой Баландиной проводит мероприятия «Академии светской жизни» для женщин. Все они проходят в дружественной атмосфере общения на самые разные темы — от вопросов профессионального роста и управления личными финансами до вопросов красоты и здоровья. У участниц женской «Академии» все наши встречи продолжают вызывать живой отклик и интерес. Мы посчитали, что было справедливо, если бы у сильной половины появилось нечто подобное.

Мы стараемся приглашать в клуб только самых достойных. Ведь «Академия светской жизни» — это благородные манеры, достойный образ жизни, меценатство. В то же время «Академия» ориентирована на амбициозных молодых людей — тех, кто открыт всему новому, стремится завязать новые деловые отношения и приобрести выгодные знакомства. Согласитесь, на светском мероприятии единомышленники быстрее найдут друг друга.

Наконец, еще одна важная особенность мужского клуба: все его члены получают именные «карты привилегий». Это одновременно и знак

принадлежности к закрытому клубу, и приятный бонус — в компаниях-партнерах «Академии светской жизни» наши мужчины смогут получить скидки на различные товары и услуги.

## — Вы упомянули о меценатстве. Какое место оно занимает в «Академии»?

— Для нас это принципиальный момент. Неслучайно наше первое мероприятие посвящено 70-летию со дня победы в Великой Отечественной войне. И мы проводим его совместно с социальным проектом «От Чистого сердца» компании «Севергазмедиа». В рамках этого проекта оказывается помощь ветеранам войны, и мы рады, что собранные на нашем вечере средства также пойдут на благое дело.

## — Кто еще в партнерах «Академии светской жизни для мужчин»?

— Также нашим партнером является «Гермес Авто» — официальный дилер Volkswagen в Вологде. Компания любезно предоставила нам свой автосалон для проведения торжества.

Еще одним партнером нашего клуба стала инвестиционная компания «ФИНАМ», руководитель ее вологодского представительства Антон Кархов рассказал о современных возможностях сохранения

и приумножения личных накоплений. А Дмитрий Оносов, директор компании «ГИК» (интернет-разработчик) объяснил собравшимся, как использовать современные технологии для эффективного продвижения собственного бизнеса.

Вообще, мы постарались подобрать партнеров для мероприятия так, чтобы каждая компания достойно представляла свою сферу и знакомила членов клуба с максимально полезной и интересной информацией. Это в равной степени касается и «Бутика интерьеров ЭГО», сотрудники которого консультировали по различным вопросам дизайна, и «Альянс Жизнь» — подразделения ведущего международного страховщика Allianz SE, и группы компаний «Империя», осуществляющей широкий спектр операций в области недвижимости и туризма...

## — Остается только добавить, что журнал «Бизнес и Власть» также является информационным партнером «Академии светской жизни для мужчин».

— Да, мы считаем, что читательская аудитория журнала вполне соответствует идеологии «Академии». Так что мы с удовольствием будем информировать ваших читателей о наших последующих встречах. **Р**

Широкие возможности позволяют Allianz не только активно развивать бизнес по всему миру, но и делать многое для того, чтобы изменять мир к лучшему. На «Академии светской жизни» представители компании рассказали о социальном проекте «Подарок ребенку». Этот проект — финансовый помощник для детей, оставшихся без попечения родителей, и детей с ограниченными возможностями. Проект призван привлечь средства благотворителей на договор накопительного страхования жизни, выплаты по которому подросток сможет инвестировать обучение или лечение и др. В Вологодской области проект существует при поддержке регионального правительства. За последние два года 17 детей на территории области получили помощь на общую сумму более 500 тыс. руб.

Компания «Альянс Жизнь» выражает благодарность Продюсерскому центру TOP-Event и партнерам клуба, которые остались неравнодушными и поддержали данный проект. Благотворителем может стать каждый!



Сотрудники Агентства ЦК «Альянс Жизнь» в г. Вологда: Светлана Зарубина, Олег Мушенко, Марина Лубнина.





1. Участники мужского клуба в комфортной обстановке могли обсудить новинки немецкого автопрома.

2. Мария Ивойлова (гендиректор ООО «Феникс», руководитель ПЦ «ТОР-Event») – главный идеолог «Академии светской жизни для мужчин».

3. Ольга Анисимова и Мария Лихачева («ТОР-Event») встречали гостей «фронтowymi ста граммами».

4, 6. Члены клуба – амбициозные молодые люди, заинтересованные в налаживании новых деловых связей.

5. Дмитрий Аносов (интернет-компания «ГИК»).

7. Ольга Стригункова (ГК «Империя»).

8. Евгений Топорков («Бутик интерьеров ЭГО»).

9. Александр Мальцев (журнал «Бизнес и Власть»).





# СВОЯ ВОЙНА

ТЕКСТ: АЛЕКСАНДР ИЛЫЧЕВ

**Тема Великой Отечественной войны, казалось бы, кропотливо исследована: опубликованы воспоминания ветеранов, перелопачены архивы, написаны сотни монографий и тысячи статей. Но, как говорится, у каждого своя война, в смысле восприятия событий многолетней давности. И вот нам открываются все новые страницы и картины той войны.**

О том нелегком времени, кроме тематического курса школьной программы, я узнал от родственников — отца и тети. Они рассказывали, что их брат Николай, мой дядя, погиб где-то безвестно, не иначе как под Курском. Кто знает, возможно, эти рассказы и подтолкнули меня заняться краеведческой работой. Особый интерес вызывал начальный период войны, который оброс слухами и домыслами — очевидцы спустя годы стали людьми пожилыми и могли что-то перепутать. По крайней мере, я долго не мог дать толку с показаниями свидетелей, которые собственными глазами видели образец пропагандистской работы того времени.

## Легенда о пикирующем бомбардировщике

Пожалуй, самым обсуждаемым событием вологодского масштаба в 1942 году был выставленный на площади Революции сбитый вражеский самолет, чему особенно радовались подростки. Однако показания очевидцев несколько расходятся.

Воспоминание первое. «В январе сурового сорок второго в центре Вологды был выставлен для обозрения сбитый немецкий «Юнкерс 88». Вокруг трофея, обнесенного веревочной оградой, толпился народ. Рядом стояли манекены в форме немецких летчиков. Шлемы, комбинезоны и сапоги были из эрзаца серого цвета. На комбинезонах много застежек, «молния» с проводами. На фанерке, прикрепленной к колышку, вбитому в землю, написано: «Пикирующий бомбардировщик «Юнкерс 88». Сбит политруком Годовиковым», — вспоминает один из очевидцев.

Воспоминание второе. Градислава Колобова, будучи маленькой девочкой, видела на площади несколько иную картину, а также слышала от взрослых будоражащие детское воображение рассказы. «У Гитлера была цель — разбомбить

Вологодский железнодорожный узел, но нас спасала хорошая маскировка. Взрослые тогда говорили, что Гитлер послал свою самую опытную летчицу на Вологду. Она три раза делала вылеты, но безуспешно: знает, по карте видит, что здесь должен быть город, а вниз глянет — сплошной дремучий лес и темнота. Когда ее самолет сбили, она так и говорила (об этом и в газете было написано). Из ее комбинезона чучело сделали: набили чем-то, а сверху шапка летная и сумка через плечо. Стоит у крыла сбитого самолета, вокруг оцеплено и написано: «Руками не трогать». Это на площади Революции было. Нам, ребятам, интересно было, мы по несколько раз бегали смотреть на «немецкого летчика — тетеньку».

Тут следует сделать небольшое уточнение. Известно, что в Германии самой опытной летчицей, обожаемой Гитлером, была Ханна Райч. Видимо, о ее персоне и шли пересуды. В том же 1942 году Райч стала единственной

женщиной — летчиком-истребителем среди немецких асов на Восточном фронте, получившей Железный крест 2-й степени. А летала она на реактивном ME-163. Однако на этом самолете нельзя было ни вести разведывательной работы, ни транспортировать бомбы. Более того, Райч никто не сбивала, и тем более ее амуниция никак не могла быть выставлена на вологодской площади...

Так сколько же было на площади Революции муляжей летчиков — один или несколько? Также весьма странно, что два очевидца не вспомнили не менее примечательный трофей, выставленный напоказ: рядом с самолетом на снегу распластался огромный волк с оскаленной пастью. По замыслу авторов композиции, зверь олицетворял побежденное зло. Муляж летчика (скорее всего, он был все-таки один) находился не на земле, а «сидел» в кабине пилота. В том случае, если бы манекен стоял, на нем должны быть надеты хромовые сапоги. И это было бы



Вологодские зенитные орудия не давали шансов вражеской авиации

Военный аэродром  
в Кадникове

Фото: sokolmuzey.ru

опрометчиво — можно не сомневаться, их бы утащили в этот же день...

Первым пропал волк — его умыкнули на третий день. Затем ночью по веревке кто-то пробрался в кабину, раздел муляж, взяв кожаную куртку, шлем и пустую кобуру — больше никакого добра там не было. А потом исчез и самолет.

## Туман, туман — слепая пелена

Миф о том, что Вологду не могли найти немецкие асы по причине тумана и дремучих лесов, — также требует осмысления. Как вспоминают очевидцы, залететь немцы в Вологду пытались неоднократно. «Палили из зениток с разных мест так, что чуть ли не каждый день приходилось латать крышу деревянного дома, поврежденную осколками снарядов», — вспоминал мой отец.

Бомбили в основном подвижные составы, стараясь нанести им как можно больший урон. Причем бомбили поезда с живой силой и техникой по расписанию — в первой половине дня разделялись с ними подчистую, били без промаха. Оказать достойное сопротивление не представлялось возможным. Была идея установить зенитные орудия непосредственно на поезда, но из вологодского штаба последовал отказ: «лишних зениток нет». Как выяснилось, зенитные орудия были сосредоточены в самой Вологде.

Одна надежда была на летчиков, патрулировавших железную дорогу по маршруту «Вологда — Бабаево».

Согласно архивным данным, в годы Великой Отечественной войны в Вологодской области для военных целей были построены или реконструированы из гражданских свыше десятка аэродромов. На них дислоцировалась 148-я истребительная авиационная дивизия ПВО, в состав которой входило несколько авиационных полков. Самолеты нередко вступали в бой с вражескими самолетами, вели разведку и другие боевые действия.

Как известно, во время войны в областном центре производились мины и автоматы, минометы и санитарные вагоны. Там же располагался

## Немецким летчикам дано было задание: найти и уничтожить уникальный секретный объект, где велась сборка иностранных самолетов.

и областной штаб. Вполне понятно, что Вологда усиленно охранялась несколькими зенитными батареями, расположенными таким образом, что залетевший в поле видимости вражеский самолет попадал под перекрестный прицельный огонь — несколько десятков зениток стреляли по нему одновременно из разных точек. Из такой ловушки врагам шансов выбраться не было.

К слову, сама Вологда представляла для них интерес не столь большой. Немецким летчикам дано было задание: найти и уничтожить уникальный секретный объект, где велась сборка иностранных самолетов. Однако все попытки не увенчались успехом: секретный аэродром был так хорошо замаскирован

в кадниковских лесах, что с воздуха не разглядишь, а наземных шпионов чекисты ловили раньше, чем тем удавалось собрать сведения о секретном объекте. Впрочем, толком о нем мало кто знал. Конспирация была на столь высоком уровне, что даже много лет спустя после войны наши земляки ничего об этом не слышали.

## Первым делом — самолеты

Первые поставки в Советский Союз по ленд-лизу начались уже в октябре 1941 года. Самолеты составляли наиболее весомую часть из программ помощи — примерно 15% от общего количества произведенных в СССР самолетов были поставлены по ленд-лизу. Ежемесячные поставки машин составляли в среднем 150 штук — в 1941 году, 300 — в 1942 году, от 500 до 600 — в 1943 году.

На Вологодчину зарубежные истребители — английские «Харрикейны», американские «Тамагавки» и «Авиакобры» — в полуразобранном виде, без крыльев, поставлялись северным водным путем в контейнерах с другим наименованием. Затем перегружались в одном из ближних к нашему краю портов в железнодорожном виде и следовали до станции Сухона. Там техника перегружалась на баржи и вновь водным путем доставлялась к пункту назначения — под Кадников. Чтобы тщательнее скрыть секретный объ-

ект в том же месте был обустроен новый аэродром, располагавшийся между улицей Красной и деревнями Филяево, Ерденево и Лопатино. Там же расположился 27-й запасной авиационный полк численностью более двух тысяч человек. Здесь происходили испытания собранной техники, летчики обучались особенностям управления иностранными самолетами. Всего было собрано более 200 самолетов, силами полка было переучено более 300 летчиков и более 600 техников.

Правда, в октябре 1942 года этот полк был расформирован. Вместо него в Кадникове расположилась 142-я комендатура авиационного гарнизона ВВС, сформированная в конце июня 1943 года. **BB**

# КИРИЛЛОВ ОСАЖДЕННЫЙ

ТЕКСТ: ИРИНА СУВОРОВСКАЯ. ФОТО ИЗ АРХИВА МУЗЕЯ

**Сотни тысяч туристов ежегодно стремятся посетить Кирилло-Белозерский музей-заповедник. Одни предпочитают организованные экскурсии, другие самостоятельно посещают выставки и экспозиции. А третьи приезжают в качестве зрителей на музейные мероприятия. В числе самых популярных — летний фестиваль военно-исторической реконструкции, демонстрирующий сражение за Кирилло-Белозерский монастырь, осажденный польско-литовскими войсками в 1612 году.**


Прошлогодний фестиваль «Кирилло-Белозерская осада» можно назвать самым успешным за всю историю его проведения: его посетили более шести тысяч человек. Для города с населением в семь с половиной тысяч жителей это весьма внушительная цифра.

Чем же привлекает фестиваль своих многочисленных гостей, прибывающих издалека? Во-первых, зрелищность мероприятия: в стенах древнего монастыря рыцари в латах, артиллерия и кавалерия смотрятся особенно выигрышно. Во-вторых, возможность окунуться в русскую историю, узнать, как выглядели воины в XVI—XVII столетиях. В третьих, во время фестиваля можно

познакомиться и с самим музеем. А еще у мероприятия есть свои поклонники, путешествующие вслед за реконструкторами из города в город.

В 2015 году фестиваль «Кирилло-Белозерская осада» пройдет 13—14 июня. В Кириллов приедут более ста участников военно-исторических клубов из десятка российских городов. «Особенностью предстоящего фестиваля станет увеличение площадки реконструкции, зрителям будет представлен свежий и довольно интересный сценарий сражения. Планируется задействовать новые декорации, пиротехнику, тактические действия стрельцов, пушкарей, пикинеров и кавалерии — русских рейтар

и польских гусар, — рассказывает Владимир Терехов, один из организаторов мероприятия и по совместительству бесстрашный воин из Смутного времени. — Помимо реконструкции, зрители станут свидетелями увлекательных конных соревнований, исторического дефиле, показательных выступлений клубов. Также их ждет большая историческая ярмарка, детская площадка и настоящая живая средневековая музыка в исполнении фолк-группы LaVerden. Обязательно приезжайте — будет интересно!».

**Подробную программу фестиваля можно найти на сайте [www.kirmuseum.ru](http://www.kirmuseum.ru) и в группах Кирилло-Белозерского музея в социальных сетях. **



ОАО «Вологодское авиационное предприятие» 

ПРЯМЫЕ АВИАПЕРЕЛЕТЫ ИЗ ВОЛОГДЫ  
**В МОСКВУ И САНКТ-ПЕТЕРБУРГ**

**ЕЖЕДНЕВНО**



ОТ **4000.-**

**Билеты во всех авиакассах**

Подробнее на **avia35.ru**

Телефон (8172) 55-36-98, 79-32-32



 **VOLEX** МАГАЗИН-САЛОН **С 1995 ГОДА**

ЦУМ, 3 этаж  
[instagram.com/volex\\_vologda](https://www.instagram.com/volex_vologda)  
[vk.com/volexvologda](https://vk.com/volexvologda)

LORENA  
ANTONIAZZI



MaxMara

MARELLA

ESCADA

PAUL & JOE'S SISTER



PEUTEREY

PESERICO

FABIANA FILIPPI

Santoni

SERAPIAN

MILANO

DAKS

TOMBOLINI

MADE IN ITALY



ORCIANI

HERNO