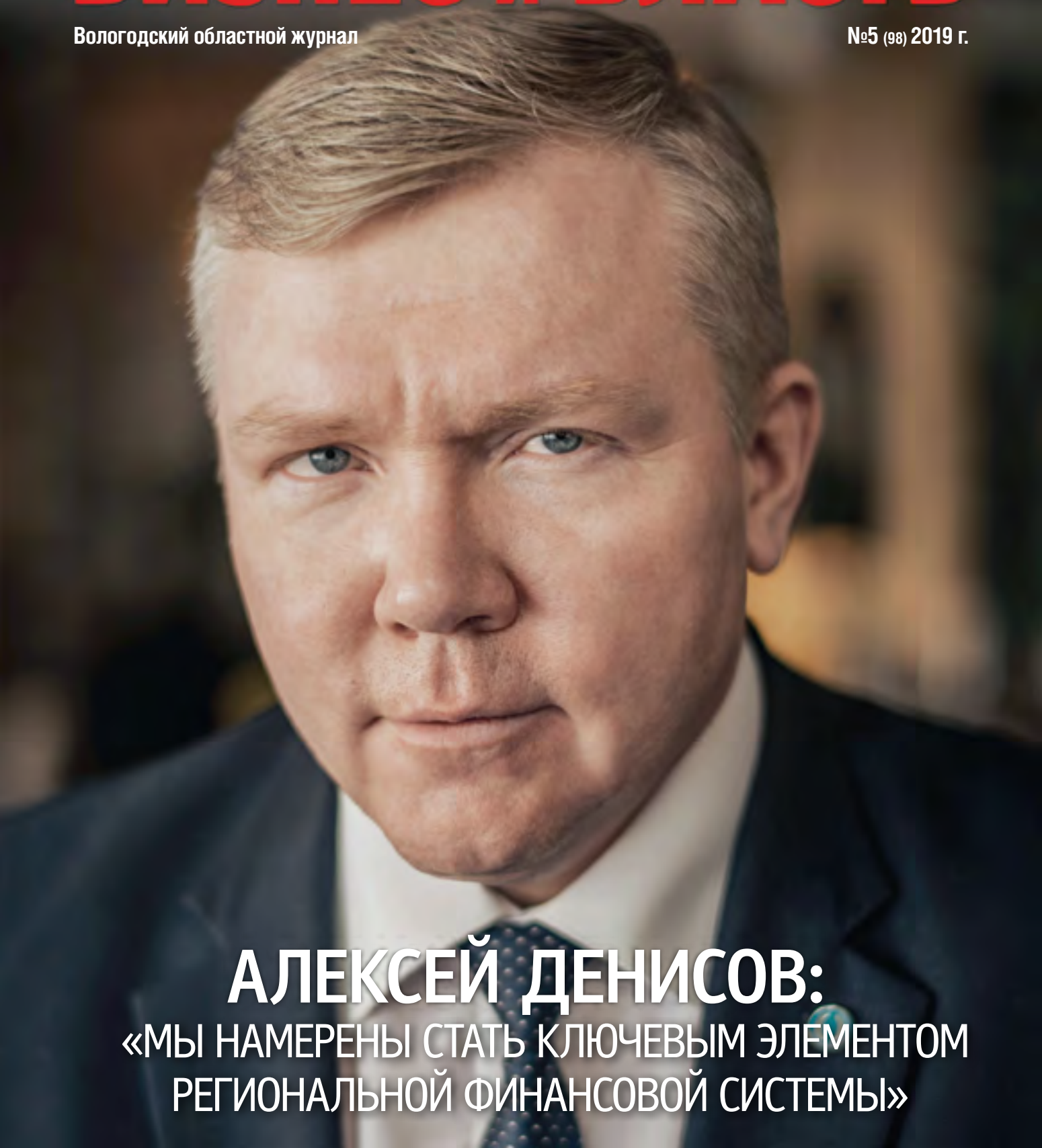


БИЗНЕС и ВЛАСТЬ

Вологодский областной журнал

№5 (98) 2019 г.



АЛЕКСЕЙ ДЕНИСОВ:
«МЫ НАМЕРЕНЫ СТАТЬ КЛЮЧЕВЫМ ЭЛЕМЕНТОМ
РЕГИОНАЛЬНОЙ ФИНАНСОВОЙ СИСТЕМЫ»

КОМПАНИЯ «ПОЛИГРАФ-ПЕРИОДИКА»



МЫ
ПЕЧАТАЕМ
ЭТОТ ЖУРНАЛ

а также:

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

КОМПАНИЯ «ПОЛИГРАФ-ПЕРИОДИКА»

ВОЛОГДА, УЛ. ЧЕЛЮСКИНЦЕВ, 3

ЖУРНАЛЬНАЯ ПРОДУКЦИЯ

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

КНИЖНАЯ ПРОДУКЦИЯ

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

ОПЕРАТИВНАЯ ПЕЧАТЬ

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

КАЧЕСТВО | ПОРЯДОЧНОСТЬ | СКОРОСТЬ

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

5 КОЛОНКА РЕДАКТОРА

6 ГЛАВНЫЕ НОВОСТИ

9 ТЕМА НОМЕРА

ДЕНЬГИ, БАНКИ, БИЗНЕС

Валерий Носенков о блокировках счетов, кредитах и онлайн-банкинге.



КАК ВЫГОДНО РЕФИНАНСИРОВАТЬ КРЕДИТ

Вместе с Промсвязьбанком разбираемся, как сэкономить на уже взятом займе.

БАНК «ОТКРЫТИЕ» РАСКРЫЛ ПЛАНЫ ПО РАЗВИТИЮ В ВОЛОГОДСКОЙ ОБЛАСТИ

Алексей Денисов рассказал об агрессивной стратегии банка в регионе.

НЕ ВМЕСТО, А ВМЕСТЕ

Результаты работы Фонда ресурсной поддержки малого и среднего предпринимательства Вологодской области за 2018 год.

КАК БАНКИ МОГУТ ПОМОЧЬ ПРИ УЧАСТИИ В ГОСЗАКУПКАХ

Управляющий вологодского долофиса «Внешфинбанка» Вячеслав Стафеев о том, как грамотно «войти» в тендер и участвовать в нем.

23 ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ПАНОРАМА РЕГИОНА

ЗАСТРОЙЩИКИ ГОТОВЯТСЯ К ЭСКРОУ

Поможет ли новая схема привлечения средств дольщиков защитить их права?



26 ГОРОДСКОЙ ФОРМАТ

ВОЛОГДА УЛУЧШИТ КАЧЕСТВО ЖИЗНИ ПРИ ПОМОЩИ БИЗНЕСА

Сергей Воропанов представил стратегию развития областного центра. Какое место в ней занимают предприниматели?

КАК ОБЩАТЬСЯ С ПРОЕКТИРОВЩИКАМИ И ИЗБЕЖАТЬ ОШИБОК ПРИ СТРОИТЕЛЬСТВЕ

Антон Аникин о придирчивых клиентах, типовых проблемах проектов и пользе согласований.

ГЕНПЛАН И МАСТЕР-ПЛАН: В ЧЕМ РАЗЛИЧИЯ

Эксперт по развитию городов, архитектор Илья Заливухин рассказал журналу, как создать идеальную градостроительную документацию.

32 ОБЩЕЕ ДЕЛО

«МЫ СОБРАЛИСЬ НЕ ПРОСТО ПОГОВОРИТЬ»

Отчет нашего корреспондента со встречи бизнесменов и администрации региона.

СОЦИАЛЬНЫХ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ ПОДДЕРЖАТ ДЕНЬГАМИ

В Череповце объявили конкурс на гранты для социальных предпринимателей.

36 МЕХАНИКА БИЗНЕСА

КОРПОРАТИВНЫЙ СПОР: СЕКРЕТЫ ПОБЕДЫ НАД ОППОНЕНТОМ

Адвокат Наталья Федорова дает советы о тактике поведения до и во время судебного процесса.



ЧАГОДОЩЕНСКИЕ СТЕКОЛЬЩИКИ ИНВЕСТИРУЮТ В КАЧЕСТВО

Стекольный завод в Чагоде ждет большая модернизация.

КАК ВЫШЕЛ ИЗ КРИЗИСА СОКОЛЬСКИЙ ЗАВОД «ТЕХНОЛОГИЯ»

Алексей Коновалов о том, как предприятие прошло путь от пилорамы до домостроительного комбината.

41 СПЕЦИАЛЬНЫЙ ПРОЕКТ

РАЗВИТИЕ СЕБЯ = РАЗВИТИЕ БИЗНЕСА

Основатель сети «Банзай» Василий Виноградов рассказывает, как «Лайк-центр» Аяза Шабутдинова помогает руководителям.

УЛУЧШИТЬ УСПЕВАЕМОСТЬ РЕБЕНКА В ШКОЛЕ - ПРОСТО

Участница «Лайк-центра» создала успешный проект в сфере детского образования.

КОФЕ КАК БИЗНЕС

Сеть «Coffee Like» выходит в Вологду.



НОВОЕ КАЧЕСТВО ОФОРМЛЕНИЯ ВИЗ

Путешественница и сторонница «Лайк-центра» основала популярный визовый центр.

48 СОБЫТИЕ

ЧТО МЕШАЕТ НАСТУПЛЕНИЮ ЦИФРОВОГО БУДУЩЕГО

Сотовые операторы меняют стратегию и берут курс на сбор и торговлю «большими данными».



ЛУЧШИЕ ИНВЕСТОРЫ РЕГИОНА

В Вологодской области подвели итоги третьего конкурса «Инвестор региона».

52 ОПОРА И ПОДДЕРЖКА

ЖЕНСКИЙ БИЗНЕС: ПОЛЬЗА И УДОВОЛЬСТВИЕ

Почему для женщин свое дело – как ребенок.

54 БИЗНЕС НА ЭКСПОРТ

ВОРОТА В АФРИКУ И НА ВОСТОК ДЛЯ СЕЛЬХОЗПРЕДПРИЯТИЙ

Президент НКО «Союз Экспортеров Сельхозпродукции» Сергей Григорьев об экспорте иван-чая, сборе клюквы и поставках в Африку.

ЛИЧНЫЙ КОНСУЛЬТАНТ

59 IT

«БОЛЬШИЕ ДАННЫЕ» КАК ТОВАР

Как использовать big data в бизнесе.

60 ФИЛЬМОТЕКА

ДАЛЕКО-ДАЛЕКО ЗА ТУМАНАМИ

Обзор лучших фильмов по военной тематике.

61 КНИЖНАЯ ПОЛКА

ТРИ КНИГИ, КОТОРЫЕ ПОМОГУТ ПРАВИЛЬНО ВЕСТИ ДИАЛОГ

Как грамотно объяснять, видеть ложь и отвечать на неудобные вопросы.

62 ТУРИЗМ

ВОСЕМЬ ЗАБЛУЖДЕНИЙ ОБ ИСПАНИИ

Развенчиваем мифы о корридах, пазле и Сальвадоре Дали.



68 ИЗ АРХИВА ЖУРНАЛИСТА

ИСТОРИЯ ОДНОЙ НАХОДКИ

Характерный случай, связанный с историей Великой Отечественной войны.

70 ИСТОРИЯ УСПЕХА

ИСКУССТВО ПРОДАВАТЬ

История Дэвида Макензи Огилви – гуру рекламы и маркетинга.

72 ВОПРОС-ОТВЕТ

«ПАТРИОТ ДОЛЖЕН БЫТЬ НЕ ПОТРЕБИТЕЛЕМ, А СОЗИДАТЕЛЕМ»

Руководитель группы компаний «Морсен» Олег Баринский об уважении подчиненных, патриотизме и Сталине.

строймаркет ИДЕР МЕТАЛЛОПРОДУКЦИЯ



- ТРУБЫ
- УГОЛКИ
- ПРОФЛИСТ
- СЕТКА
- АРМАТУРА
- МЕТИЗЫ
- ЦВЕТНОЙ МЕТАЛЛ

**КРУПНАЯ МЕТАЛЛОБАЗА В ВОЛОГДЕ
ВСЁ В НАЛИЧИИ | ЧЕСТНЫЕ ЦЕНЫ**

Экономьте время
Lider35.ru

Есть вопросы?
(8172) **520-520**
ул. Преображенского, 28



Жители городов выдвигают все больше требований к среде, в которой они живут.

Если эта среда их не устраивает, люди переезжают туда, где им комфортнее. С проблемой оттока населения уже давно столкнулись многие муниципалитеты, но лишь некоторые начали всерьез заниматься этим вопросом. Как грамотное градостроительное планирование помогает удержать существующее и привлечь новое население, журналу «Бизнес и Власть» рассказал эксперт по развитию городов и агломераций Илья Заливухин.

Вологодский проектировщик Антон Аникин объяснил, откуда берется такое великое множество согласований в архитектурных делах и почему это даже хорошо.

С 1 июля 2019 года нас ждут серьезные изменения в строительстве. При привлечении средств дольщиков (а долевое строительство, несмотря на все проблемы, остается популярной схемой) обязательным становится использование эскроу-счетов. Между строительной фирмой и покупателем появляется посредник — банк, который будет хранить деньги. У строителей разноречивые мнения насчет новой системы, но об одном эксперты говорят точно — жилье подорожает.

Непросто сейчас приходится не только строителям и их клиентам. В Вологде при поддержке Союза промышленников и предпринимателей области состоялась встреча региональной власти и бизнесменов. Последние заявили, что «собрались не просто поговорить». Обсудили налоги (они высокие), поведение естественных монополий (оно все жестче), доступность кредитов (здесь мнения 50 на 50), защиту средств юрилиц на счетах в банках (этой защиты и вовсе нет). О чем договорились — читайте на стр. 32-33.

*Главный редактор
Андрей Ненастьяев*

Областной деловой журнал

БИЗНЕС и ВЛАСТЬ

Для тех, кто принимает решения

УЧРЕДИТЕЛЬ И ИЗДАТЕЛЬ
ООО «АН-МЕДИА»

«ОБЛАСТНОЙ ДЕЛОВОЙ ЖУРНАЛ «БИЗНЕС И ВЛАСТЬ»

ГЛАВНЫЙ РЕДАКТОР
НЕНАСТЬЕВ АНДРЕЙ НИКОЛАЕВИЧ

КОРРЕКТОР
ОКСАНА ПОПОВА

НАД НОМЕРОМ РАБОТАЛИ
ЕВГЕНИЯ ГРЕБЕЛКИНА
ЕГОР ЕЛИН
АЛЕКСАНДР ИЛЬИЧЕВ
ИВАН МАКСИМОВ
АЛЕКСАНДР МАЛЬЦЕВ
СЕМЕН МАНУЙЛОВ
АЛЕКСАНДР НЕСТЕРОВ
ИВАН НЕЧАЕВ


ФОТОГРАФИИ
СЕРГЕЙ БОГДАНОВ
РОМАН НОВИКОВ
ВАЛЕНТИНА ПЕВЦОВА
АЛЕКСЕЙ СОПЕГИН
ДМИТРИЙ ФОМЕНКО

ДИЗАЙН
АННА ФОМЕНКО

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

ОПЕЧАТАНО
ТИПОГРАФИЯ ООО «ПО «ПОЛИГРАФ-ПЕРИДИКА»,
160 001, Г. ВОЛОГДА, УЛ. ЧЕЛЮСКИНЦЕВ, 3
ТИРАЖ 5000 ЭКЗ.

ПОДПИСАНО В ПЕЧАТЬ 24 МАЯ 2019 Г.
ВЫХОД ЖУРНАЛА В СВЕТ 30 МАЯ 2019 Г.

СВИДЕТЕЛЬСТВО О РЕГИСТРАЦИИ:
ПИ № ТУ 35 00 120, ВЫДАНО УПРАВЛЕНИЕМ РОСКОМНАДЗОРА
ПО ВОЛОГДСКОЙ ОБЛАСТИ 21 ОКТЯБРЯ 2013 ГОДА.
МАТЕРИАЛЫ, ОБОЗНАЧЕННЫЕ ЗНАКОМ ,
ЯВЛЯЮТСЯ РЕКЛАМНЫМИ.

ЗА ДОСТОВЕРНОСТЬ РЕКЛАМНОЙ ИНФОРМАЦИИ
РЕДАКЦИЯ ОТВЕТСТВЕННОСТИ НЕ НЕСЕТ.

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ МАТЕРИАЛОВ ИЗДАНИЯ ВОЗМОЖНО
ТОЛЬКО С ПИСЬМЕННОГО СОГЛАСИЯ РЕДАКЦИИ.

ИНФОРМАЦИОННО-РЕКЛАМНОЕ ИЗДАНИЕ.
ЦЕНА СВОБОДНАЯ.
АДРЕС РЕДАКЦИИ И ИЗДАТЕЛЯ:
Г. ВОЛОГДА, УЛ. ЧЕЛЮСКИНЦЕВ, 9, ОФ. 10
ТЕЛ.: (8172) 708-717
E-MAIL: REDAKTOR@VOLBUSINESS.RU

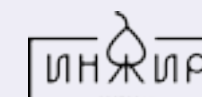
WWW.VOLBUSINESS.RU БИЗНЕСИВЛАСТЬ.РФ

РАСПРОСТРАНЕНИЕ:
РЕЙСЫ АВИАПРЕДПРИЯТИЯ «СЕВЕРСТАЛЬ»,
РЕЙСЫ ВОЛОГДСКОГО АВИАПРЕДПРИЯТИЯ.
ПОДРОБНЕЕ О РАСПРОСТРАНЕНИИ ЖУРНАЛА — НА САЙТЕ VOLBUSINESS.RU.
ПРОСИМ СООБЩАТЬ В РЕДАКЦИЮ О НЕПОЛУЧЕНИИ
ЖУРНАЛА И ОБ ИЗМЕНЕНИИ АДРЕСНЫХ ДАННЫХ.



На обложке
Алексей ДЕНИСОВ, бизнес-лидер банка
«Открытие» в Вологодской области

Фотограф:
Роман Новиков



Благодарим ресторан «Инжир» за проведение съемок
обложки журнала.

12+

БИОМЕТРИЯ – В ТРЕНДЕ

Банк России и «Ростелеком» представили систему удаленной идентификации и Единой биометрической системы.

«Единая биометрическая система — универсальная цифровая платформа, с помощью которой вскоре можно будет пользоваться госуслугами, телемедициной, образовательными сервисами и другими коммерческими и государственными сервисами, которые могут быть оказаны дистанционно», — отметил Иван Зимин, и.о. директора департамента финансовых технологий Банка России.

Удаленная идентификация в нашей стране работает с середины прошлого года. Сейчас сбор биометрических данных осуществляется в 132 банках. На Северо-Западе биометрию собирают в 450 отделениях 35 банков, в дальнейшем их количество будет увеличиваться, сообщил Иван Беров, директор по цифровой идентичности ПАО «Ростелеком».

Заместитель управляющего Отделением Вологда СЗГУ ЦБ РФ Вадим Ситов пояснил: «В Вологодской области сегодня работает 45 точек, где можно сдать биометрические данные: 24 — в Вологде, 20 — в Череповце, 1 — в Великом Устюге. Карта отделений, где можно сдать биометрические данные, есть на сайте Банка России в разделе «Финтех», она постоянно обновляется».

Центробанк уделяет большое внимание системе удаленной идентификации. Законопроект по ее развитию будет дополнен важными положениями — такими, как возможность использования Единой биометрической системы для операций других субъектов финансового рынка и в иных секторах экономики.

«Использование для идентификации личности биометрических данных повысит доступность финансовых услуг, в том числе для пожилых людей и людей с ограниченными возможностями, а также на территориях, где слабо представлен банковский сектор, — подчеркнул Иван Зимин. — Это также выгодно и банкам, которые снижают затраты на обслуживание клиентов и получают неограниченную географию оказания услуг».

Добавим, что биометрическая удаленная идентификация представляет собой механизм, позволяющий физическим лицам получать финансовые услуги (открывать счета, получать кредиты и осуществлять переводы) дистанционно, подтвердив свою личность с помощью изображения лица и записи голоса.

Подробнее о развитии рынка банковских услуг — в Теме номера (стр. 9).

ЛУЧШИЕ ИЗ ЛУЧШИХ

Мэр Череповца Елена Авдеева в честь Дня российского предпринимательства вручила благодарственные письма лучшим бизнесменам города. Коллег наградами также отметили компания «Апатит», Торгово-промышленная палата Череповца и местное отделение всероссийской организации «ОПОРА РОССИИ». Почетные грамоты за продуктивное сотрудничество бизнесменам вручили банки. Всего наградами поощрены 46 череповецких предпринимателей.

«Сегодня экономический рост и повышение уровня жизни населения нашего города невозможны без развития малого и среднего бизнеса. Вы занимаетесь по-настоящему важной и ответственной работой, вносите весомый вклад в обеспечение социальной стабильности города, создаёте новые рабочие места, обеспечиваете население необходимыми товарами и услугами. Администрация города намерена усиливать поддержку частной инициативы», — отметила мэр города Елена Авдеева.

В Череповце действует более 22 тысяч предприятий малого бизнеса и индивидуальных предпринимателей, в секторе МСБ занято более 50 тысяч человек.

еще больше новостей



novostivologdi

НА СТАРТЕ

О начале избирательной кампании объявят в конце мая — начале июня. В Вологодской области в единый день голосования — 8 сентября — выберут главу региона, одного депутата Законодательного собрания, новый состав Вологодской городской Думы, а также ряд глав и депутатов сельских поселений.

Выборы губернатора должно назначить ЗСО на очередной сессии 30 мая. Дополнительные выборы в ЗСО (по Грязовецкому округу) назначит областная избирательная комиссия. Выборы в Вологодскую городскую Думу депутаты назначают сами. Всего, включая выборы в гордуму, запланировано проведение 18 муниципальных предвыборных кампаний.

Впрочем, в Вологде еще до официального старта уже заметна активность некоторых потенциальных кандидатов. Несмотря на очевидный «фальстарт», ни избирком, ни конкуренты на момент сдачи номера на это не отреагировали. Ну, будем наблюдать.

В ЧЕРЕПОВЦЕ ОТКРЫЛИ ВИЗОВЫЙ ЦЕНТР ФИНЛЯНДИИ

На торжественное открытие приехала генеральный консул Финляндии в Санкт-Петербурге Анне Ламмила.

«Раньше вашим гражданам приходилось ездить за визой в Вологду или Санкт-Петербург. Теперь можно сделать все прямо в Череповце, — сказала Анне Ламмила. — Рост туристического потока в Финляндию регистрируется ежегодно, поэтому мы решили, что визовый центр здесь необходим. В Вологде с начала года заявления на визу подали порядка трех тысяч человек. Турагентства говорят, что у них визы заказывают от 10 до 30 человек в день. Первым клиентом визового центра стали десятилетняя Елизавета и ее мама».

Центр будет работать по будням с 9 до 16 часов.

НАЗАД В СРЕДНЕВЕКОВЬЕ

Масштабный фестиваль военно-исторической реконструкции «Кирилло-Белозерская осада» пройдет в Государевой крепости 8 и 9 июня.

Кирилло-Белозерский музей-заповедник встретит горожан и гостей Кириллова яркой программой: за два дня перед ними пронесутся шесть лет начала XVII века – с 1612 по 1618 годы здесь шла защита монастыря от польско-литовских интервентов.

Гости станут очевидцами полевых сражений, конных турниров, показательных выступлений и дефиле десятков клубов военно-исторической реконструкции со всей страны.

Наблюдать за происходящим зрители смогут как с земли, так и с галереи крепостных стен, откуда открывается красивый вид на весь монастырь.

Сообщается также, что на фестивале для взрослых и детей будет работать средневековая ярмарка и аттракционы.

СБЕРЕЖЕНИЯ НАРОДА

Почти две трети российских семей (65%) не имеют сбережений. Это следует из результатов опроса исследовательской лаборатории «Левада-центра», проведенного в апреле этого года.

В исследовании отмечается, что доля семей, не имеющих возможности сберегать, практически не меняется с 2012 года.

Как утверждают эксперты издания РБК, главная причина отсутствия сбережений у большинства российских семей — низкий уровень доходов. Действительно, согласно Росстату, реальные располагаемые доходы граждан падали на 8-10% на протяжении 2014–2017 годов (в 2018 году они показали незначительный рост — на 0,1%). В среднем на душу населения денежные доходы россиян сейчас составляют 29,9 тыс. руб. (по данным за первый квартал 2019 года).

Для оценки объема сбережений «Левада-центр» попросил респондентов сопоставить сумму накоплений с количеством месячных зарплат каждого члена семьи. Средний размер сбережений составил 140–219 тыс. руб. Половина российских семей с «подушкой безопасности» располагают сбережениями менее 56,5 тыс. руб. С уменьшением дохода возможности откладывать средства сильно сокращаются: среди 20% семей с самым низким доходом (до 20 тыс. руб.) средний размер сбережений не превосходит 55 тыс. руб., среди наиболее обеспеченных — 484 тыс. руб.



реклама

БАТУМИ
БУРГАС
ГЕЛЕНДЖИК
СИМФЕРОПОЛЬ
АНАПА
СОЧИ

Летим на море!

Северсталь
Авиапредприятие

www.severstal-avia.ru

Реклама ООО «Авиапредприятие «Северсталь». Лицензия № ППО135 от 31.01.13г.

ИЗБЫТОЧНЫЕ ТРЕБОВАНИЯ К БИЗНЕСУ ОТПРАВЯТ «НА ГИЛЬОТИНУ»

ТЕКСТ: АЛЕКСАНДР БУЛЫГИН

Тема снижения административного давления на бизнес стала главной в инвестиционном послании губернатора Вологодской области Олега КУВШИННИКОВА. Глава региона потребовал провести ревизию требований к предпринимателям и запустить на уровне области «регуляторную гильотину».



Кроме того, областные власти продолжают курс на диверсификацию экономики и импортозамещение. Планируется составить реестр продукции, которая не производится в области, и запустить соответствующие инвестпроекты. Эти инициативы прозвучали в Соколе на четвертом инвестиционном форуме Вологодской области, собравшем порядка 450 участников — инвесторов, предпринимателей, представителей бизнес-объединений и власти.

Олег Кувшинников вначале остановился на успехах. Вологодская область входит в двадцатку регионов — лидеров по промышленному производству. По итогам 2018 года валовый региональный продукт превысил 570 миллиардов рублей (это почти в два раза больше, чем в 2011 году). В экономику области привлечены рекордные объемы инвестиций — около

150 миллиардов рублей. Вологодские предприятия экспортируют свою продукцию в 115 стран мира.

В минувшем году предприняты серьезные шаги по «перезагрузке» регионального инвестиционного законодательства. В частности, вдвое снижены пороговые значения объема инвестиций для получения льгот — со 100 до 50 миллионов рублей для новых предприятий; льготы впервые распространились на филиалы; введен «зональный» подход, предусматривающий дополнительные преференции для инвесторов восточных районов. Кроме того, Вологодская область одной из первых в стране предусмотрела право организаций на получение инвестиционного налогового вычета.

В Череповце, получившем два года назад статус территории опережающего

социально-экономического развития (ТОСЭР), заработали первые предприятия-резиденты — пекарня «Счастливая» и ООО «Фиброплит».

Также Олег Александрович остановился на проблемах, волнующих бизнес-сообщество региона. В частности, на жестком давлении на предпринимателей со стороны контролирующих органов.

«Необходимо признать, что отдельные требования устарели, дублируют друг друга, что в итоге создает дополнительную нагрузку для наших предпринимателей. Мы должны убрать все стандарты, все препоны и барьеры, которые мешают нашему бизнесу развиваться. Создать исчерпывающий план проверок и требований, который будет оптимален, который будет логичен, выше которого с бизнеса требовать ничего нельзя», — подчеркнул глава региона.

В связи с этим губернатор заявил о начале проекта по оптимизации обязательных требований, предъявляемых к бизнесу. Для этого он поручил профильным ведомствам сформировать до конца 2020 года актуальный реестр устаревших и излишних требований.

Еще одна инициатива касается формирования реестра инвестиционных проектов по направлениям, которые сейчас не являются базовыми для области. Речь идет о продовольственной продукции и промышленных товарах, которые Вологодчина по-прежнему завозит из других регионов или даже стран. По сути, Олег Кувшинников, как и семь лет назад, когда он занял должность губернатора области, снова вернулся к идее развития импортозамещающих производств. **BB**

В СФЕРЕ ВНИМАНИЯ: ДЕНЬГИ, БАНКИ, БИЗНЕС

ТЕКСТ: АЛЕКСАНДР МАЛЬЦЕВ

Банковско-финансовый сектор каждый день питается новостями, связанными с самыми разными аспектами его функционирования: объемами кредитования бизнеса и населения, инфляцией, блокировкой счетов... Мы попросили главу отделения по Вологодской области Северо-Западного главного управления Банка России Валерия НОСЕНКОВА прокомментировать основные тенденции рынка.



фото: Сергей Безданов

Плюсы и минусы кредитной активности

— Вологодская область ставит рекорды по объемам кредитования. Грозит ли это ростом других показателей, в частности просрочки и «плохих долгов»?

— Действительно, статистика свидетельствует об активном росте кредитования в регионе. На 1 марта этого года задолженность юридических и физических лиц, индивидуальных предпринимателей региона составила 213,1 млрд руб. В них доля задолженности по кредитам юридическим лицам составила 45,8%.

Кредиты юрлицам на 1 марта текущего года увеличились в годовом выражении на 37,7%, в основном за счет крупных предприятий. Доля просроченной задолженности в корпоративном кредитном портфеле по сравнению с началом года снизилась на 2,3 процентных пункта — до 8,4%.

Активно росло и розничное кредитование. Объем задолженности по кредитам населению нашей области на 1 марта возрос в годовом выражении на 16,2% — до 115,4 млрд рублей. Положительная динамика наблюдалась в сегментах ипотечного кредитования. Качество розничных кредитов также последовательно повышается: с начала этого года доля просроченной задолженности по кредитам физлицам сократилась до 5,5%.

Мы видим, что в регионе кредитование расширяется по всем видам экономической деятельности заемщиков, а показатели качества банковских кредитов продолжают улучшаться.

— **Вступил в силу закон о так называемых ипотечных каникулах, а Госдума рассматривает законопроект об обязательном снижении ипотечной ставки до 8%. Какие проблемы это позволит решить?**

— Этот вопрос приобрел социальную значимость: в 2018 году в Банк России поступило свыше 10 тыс. обращений от тех, кто не справляется с платежами. Они составили более половины от общей доли всех обращений по вопросам ипотечного кредитования, и по сравнению с 2017 годом их число увеличилось более чем на 30%. Каждый человек понимает, что у него есть риски потери платежеспособности или снижения доходов.

Вместе с тем до сих пор у банков не было обязанности взаимодействия с ипотечными заемщиками в случае реализации этих рисков. Это вызывало беспокойство действующих держателей ипотеки и являлось одним из сдерживающих факторов для устойчивого развития рынка займов на приобретение жилья. Банк России выступил инициатором появления законопроекта, который дает людям гарантию, что при потере работы или снижении дохода в случае проблем со здоровьем у них будет безопасный период для решения этой проблемы. Закон предусматривает, что попавшие в трудную жизненную ситуацию граждане могут получить ипотечные каникулы сроком до шести месяцев. В течение этого времени заемщик может по своему выбору приостановить платежи по договору или уменьшить их размер. При этом размер его выплат не увеличивается, происходит просто их перенос на более поздний срок.

На предоставление ипотечных каникул смогут претендовать граждане, зарегистрированные в качестве безработных, инвалиды I или II группы, а также временно нетрудоспособные на

срок более двух месяцев подряд и те, у кого увеличилось количество иждивенцев и одновременно снизился доход. Кроме того, на льготы могут претендовать заемщики, чей среднемесячный доход снизился более чем на 30%, а размер среднемесячных выплат по кредиту превышает 50% дохода.

Хочу обратить ваше внимание на то, что по окончании льготного периода заемщик возобновляет платежи на первоначальных условиях — с точки зрения размера платежей, их количества и периодичности.

Думаю, что закон окажет существенную помощь людям, поможет им почувствовать себя увереннее.

Инфляция и рост цен

— **Насколько на инфляцию повлияло повышение НДС, произошедшее в начале года? Насколько велики вторичные эффекты от его повышения?**

— Безусловно, повышение НДС оказало влияние на рост цен. Согласно последним оценкам, вклад повышения налога в годовую инфляцию составил около 0,6–0,7 процентного пункта, что соответствует нижней границе ожиданий Банка России. Анализ динамики цен на товары и услуги, на которые распространялось повышение НДС, прежде всего на непродовольственный сектор, показывает: существенная часть повышения НДС уже нашла отражение в ценах.

Риски вторичных эффектов повышения НДС оцениваются как незначительные.

— **Банк России своими средствами сдерживает инфляцию. Весной Совет директоров ЦБ сохранил ключевую ставку на довольно высоком уровне — 7,75%. Поясните, почему это было необходимо?**

— Банк России принимает решения по ключевой ставке с учетом динамики инфляции и развития экономики относительно прогноза, а также оценивая риски со стороны внешних условий и реакции на них финансовых рынков. При этом любое решение по ключевой ставке

принимается для того, чтобы обеспечить в России ценовую стабильность. Решение по ключевой ставке зависит от того, как складываются инфляционные процессы и происходит закрепление темпов роста потребительских цен вблизи целевого значения 4%.

Принимая решение 26 апреля текущего года, Совет директоров Банка России учитывал, что годовая инфляция в марте в России прошла локальный пик. Если в марте годовой темп прироста потребительских цен увеличился до 5,3%, то в апреле инфляция начала замедляться и составила 5,2%. При этом текущие темпы прироста потребительских цен складываются несколько ниже прогноза Банка России, а перенос повышения НДС в цены в основном уже завершен. Кроме того, вклад в замедление роста потребительских цен также внесли временные факторы, включая укрепление рубля с начала текущего года, снижение цен на основные виды моторного топлива и отдельные продовольственные товары в марте–апреле по отношению к февралю.

При развитии ситуации в соответствии с базовым прогнозом Банка России возможно снижение ключевой ставки во втором–третьем кварталах этого года.

Блокировки: жесткие меры остаются жесткими?

— **Вологодский бизнес, судя по отзывам читателей «Бизнес и Власть», также продолжает жаловаться на блокировки счетов и излишнюю строгость банков в плане противодействия легализации денежных средств...**

— В апреле Министерство финансов РФ предложило поправки в закон о противодействии отмыванию доходов, призванные решить проблему попадания в «черные списки» добросовестных клиентов банков. В ведомстве признали, что в рамках исполнения закона банки слишком часто блокируют счета безвинных граждан без объяснения причин. Сейчас предлагается блокировать счета клиентов только при одновременном наличии двух оснований:

во-первых, подозрения в незаконности операций клиента должны возникнуть несколько раз в течение года, во-вторых, у банка должны иметься не только подозрения, но и некие конкретные данные о том, что транзакции клиента носят незаконный характер.

Напомним, что банки отказывают клиентам в проведении операций, руководствуясь ФЗ №115 «О противодействии легализации доходов, полученных преступным путем». Изначально цель закона состояла в блокировке счетов компаний, чьи операции были связаны с финансированием терроризма. Однако впоследствии, когда ЦБ тал жестко наказывать за соблюдение норм закона, банки, испугавшись возможных санкций со стороны регулятора, стали на всякий случай блокировать любые операции, которые им показались «нестандартными».

— **Что делается, чтобы упростить условия для добросовестных пользователей банковских услуг?**

— Как правило, банк требует дополнительные документы, когда у него возникает подозрение, что операция имеет признаки, связанные с незаконным обналичиванием денежных средств или с тем, что системой банк-клиент пользуются иные лица. Если кредитная организация, по мнению клиента, что называется, «перегибает палку», то он может обратиться в Межведомственную комиссию, в состав которой входят представители Банка России и Росфинмониторинга. МВК — это альтернатива судебному рассмотрению, которое может длиться месяцами. Комиссия рассматривает обращения за 20 рабочих дней, а ее решение является обязательным для финансовой организации и сразу вступает в силу.

Кроме того, с 1 апреля Банк России по согласованию с Росфинмониторингом изменил порядок информирования кредитных организаций о случаях отказа. До банков теперь доводятся сведения только о клиентах, которые совершили высокорискованные операции. Также добавлю, что согласно подсчетам экспертов,

Системный подход?

Крупнейшие банки страны, такие как Сбербанк, Газпромбанк, ВТБ и Альфа-банк, должны подключиться к Системе быстрых платежей с 1 сентября, остальные — не позднее 1 апреля 2020 года, считают в Центробанке. Однако не всем банкам выгодно СБП. Так, РБК пишет, что представленная Центробанком система станет конкурентом Сбербанку, крупнейшему игроку на рынке переводов между физлицами.

В Сбербанке не поддерживают идею обязательного подключения к СБП, создаваемой ЦБ. «Я уже много раз говорил, что нам интересно поддержание конкурентных условий. Нам никто не подарил эту систему. Мы, собственно, изобрели ее и первыми внедрились. Мне не кажется оптимальной такая искусственная квазиконкуренция с помощью регулятора, но мы готовы к любому варианту», — отметил недавно Герман Греф. Глава Сбербанка также выразил надежду на то, что кредитной организации удастся найти с Центробанком компромисс и подключиться к СБП регулятора «на определенных условиях».



причиной более чем в половине случаев (56%) так называемых «блокировок» являются вопросы, не относящиеся к законодательству о противодействии легализации денежных средств, а связанные с налоговыми требованиями.

Практика внедрения новых технологий

— **Традиционный банкинг сильно меняется в связи с цифровизацией. Какие технологии зарекомендовали себя как наиболее успешные? Появление каких новых технологий ждуть в ближайшее время?**

— Все больше потребителей финансовых услуг используют онлайн-банкинг, мобильные приложения. В рознице, например, развивается биометрическая идентификация, дающая возможность

взаимодействовать с банком через цифровые каналы, вообще не встречаясь с его представителями физически. Ожидается также активное внедрение в жизнь различных платформ маркетплейса — своего рода «магазинов на диване», в которых гражданин сможет дистанционно получить широкий спектр финансовых услуг.

— **В этом году была запущена Система быстрых платежей, которая призвана упростить и существенно снизить стоимость денежных переводов. Когда она заработает в полном объеме?**

— Уже сейчас система, которая позволяет гражданам переводить средства со своих счетов, зная лишь номер телефона получателя, работает в полном объеме. Она была запущена в промышленную эксплуатацию в конце января,

и сегодня к ней подключились уже 14 кредитных организаций. Еще сто банков подали заявки на подключение.

В целом мы считаем, что к этой системе должны подключиться все банки, и соответствующий законопроект принят Государственной Думой в первом чтении.

На втором этапе развития системы, уже во втором полугодии этого года, в СБП будет реализована возможность

«антифрод-систем»): важно обеспечить информационную защиту на всех этапах платежного процесса как у банка — отправителя денежных средств, так и у банка-получателя.

Большой вклад в противодействие кибермошенничеству вносит информационный обмен, организуемый Центром мониторинга и реагирования на компьютерные атаки в кредитно-финансовой сфере Банка России (ФинЦЕРТ) между

чтению готовится законопроект, который позволит оградить граждан от влияния злоумышленников, использующих так называемые фишинговые сайты. Это существенно снизит эффективность последних.

— **Насколько развита сеть банкоматов в Вологодской области? Какова доля безналичных платежей, каковы прогнозы**



ВАЛЕРИЙ НОСЕНКОВ:

«В РЕГИОНЕ КРЕДИТОВАНИЕ РАСШИРЯЕТСЯ ПО ВСЕМ ВИДАМ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ЗАЕМЩИКОВ, А ПОКАЗАТЕЛИ КАЧЕСТВА БАНКОВСКИХ КРЕДИТОВ ПРОДОЛЖАЮТ УЛУЧШАТЬСЯ. КАЧЕСТВО РОЗНИЧНЫХ КРЕДИТОВ ТАКЖЕ ПОСЛЕДОВАТЕЛЬНО ПОВЫШАЕТСЯ: С НАЧАЛА ЭТОГО ГОДА ДОЛЯ ПРОСРОЧЕННОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ ПО КРЕДИТАМ ФИЗЛИЦАМ СОКРАТИЛАСЬ ДО 5,5%».

оплаты товаров и услуг, в том числе с помощью QR-кодов.

— **Как меняются требования к самим банкам и информационной безопасности в финансовой сфере в условиях цифровой экономики?**

— Одним из основных критериев, по которому клиенты оценивают надежность финансовых услуг и сервисов, является уровень информационной безопасности. При содействии и по инициативе Банка России формируются правила, которые позволяют финансовым организациям эффективно противостоять киберзлоумышленникам.

Прежде всего, регулятор обязал все банки обеспечить функционирование специальных систем противодействия мошенничеству (так называемых

участниками финансового рынка и другими заинтересованными организациями. Сейчас к этому обмену подключены все российские банки. Оперативный обмен информацией об актуальных киберугрозах и ее анализ позволяют максимально быстро купировать возникающие киберриски для финансовой системы.

Серьезной проблемой в плане обеспечения кибербезопасности денежных средств наших граждан остается социальная инженерия, поэтому финансовые организации обязаны информировать своих клиентов о возможных угрозах в этой области, чтобы свести к минимуму риски их реализации. Банк России также принимает активное участие в процессе повышения финансовой киберграмотности граждан.

Но на этом усилия Банка России не ограничиваются. В Госдуме ко второму

по увеличению этой доли в ближайшие годы? Почему люди продолжают использовать наличные?

— Развитие сети банкоматов в Вологодской области идет планомерно, по состоянию на 1 апреля их количество составило 1561 штуку. В торгово-сервисных точках региона установлено 22444 электронных терминала, позволяющих оплатить товары и услуги. По сравнению с аналогичным периодом 2018 года их количество увеличилось почти на две тысячи штук.

По итогам прошлого года доля совершенных в регионе торговых операций с использованием карт в общем объеме платных услуг населению выросла с 59% до 61,7%. Современные технологии оплаты развиваются наряду с наличным денежным обращением. **66**

24-25
октября
г. Москва

ОБЩЕРОССИЙСКИЙ ЖУРНАЛ
ПРЕСС-СЛУЖБА
представляет



международная практическая конференция

АНТИКРИЗИСНЫЙ PR-2019

ЗАЩИТА РЕПУТАЦИИ И РАБОТА С НЕГАТИВОМ

12+

ПОКУПАЙТЕ БИЛЕТЫ ПРЯМО СЕЙЧАС!

(495) 540-52-76

conference@image-media.ru

www.conference.image-media.ru



ПОДРОБНЕЕ

КАК ПРЕДПРИНИМАТЕЛЮ ВЫГОДНО РЕФИНАНСИРОВАТЬ КРЕДИТ

ТЕКСТ: АНДРЕЙ НЕНАСТЬЕВ

В 2014–2016 годах многие бизнесмены были вынуждены брать кредиты под высокие проценты. После кризиса процентные ставки снизились, а банки стали предлагать выгодные механизмы рефинансирования старых займов. И если среди крупных предприятий процедура рефинансирования давно стала стандартной и никого не пугает, то малый и средний бизнес пока к ней прибегает не столь активно. А зря. Вместе с Анатолием МАРИНИЧЕВЫМ, региональным директором Вологодского офиса Промсвязьбанка, попробуем разобраться, как рефинансировать кредит и получить из этого выгоду.



Фото: Дмитрий Фоменко

Малый и средний бизнес не только может, а должен рефинансировать старые и дорогие займы. Кредиты, которые когда-то для многих были единственным спасением, сегодня реально усовершенствовать и платить по ним гораздо меньше. При помощи инструментов рефинансирования вы можете сэкономить на выплатах процентов, оптимизировать баланс и снизить издержки.

У Промсвязьбанка есть специальный продукт «Кредит на кредит», который позволяет покрыть задолженность других банков. Срок кредитования — до 120 месяцев (10 лет). Сумма

АНАТОЛИЙ МАРИНИЧЕВ:
«КРЕДИТЫ, КОТОРЫЕ КОГДА-ТО ДЛЯ МНОГИХ БЫЛИ
ЕДИНСТВЕННЫМ СПАСЕНИЕМ, СЕГОДНЯ РЕАЛЬНО
ОПТИМИЗИРОВАТЬ И ПЛАТИТЬ ПО НИМ ГОРАЗДО МЕНЬШЕ».

кредита — до 250 млн рублей. При этом размер нового кредита может превышать размер рефинансируемого, разницу заемщик может направить, например, на развитие бизнеса.

При рефинансировании кредитов в Промсвязьбанке предприниматель получает средства для погашения не только основного долга, но и начисленных процентов и иных платежей, необходимых для досрочного погашения кредита стороннего банка (кроме просроченной задолженности).

Залогом может выступать имущество, которое уже зафиксировано как обеспечение для кредита в стороннем банке. Промсвязьбанк дает потенциальным заемщикам возможность перекредитоваться до регистрации залога, являющегося обеспечением в другом банке. Подобный подход позволяет клиентам из числа МСБ более оперативно получать

Для российского финансового рынка характерны традиционно высокие ставки на кредиты для компаний малого и среднего бизнеса — размер ставок может достигать до 16–19%. Тем не менее есть компании, которые продолжают реализацию новых проектов и нуждаются в инвестиционном финансировании. Учитывая эту потребность, Промсвязьбанк принял решение увеличить максимальный срок предоставления кредитов на инвестиционные цели до десяти лет. Процентная ставка по этой программе сейчас составляет 11–12% годовых. 10–15-летние инвестиционные кредиты позволяют сделать ежемесячный платеж необременительным для бизнеса и оставляют средства на развитие. С прошлого года спрос на кредиты под инвестиционные проекты начал восстанавливаться. За 2018 год доля таких кредитов превысила 19% общего объема выдачи кредитов в Промсвязьбанке. Залогом выступает приобретаемое имущество. Срок принятия решения зависит от запрашиваемой суммы и составляет от 1 до 5 рабочих дней, срок выдачи — один рабочий день.



ПАО «Промсвязьбанк». Генеральная лицензия Банка России №3251.

дополнительные средства на нужды бизнеса и снижать стоимость обслуживания кредитов.

Кроме этого можно выбрать либо кредит, либо кредитную линию. Кредитная линия, в свою очередь, может быть с лимитом выдачи или с лимитом задолженности. Если рефинансирование предоставляется в виде кредитной линии, то первая часть займа должна быть направлена строго на рефинансирование. Последующие части допустимо направить на закупку товарно-материальных ценностей, расчеты с поставщиками и подрядчиками, инвестиции в

приобретение или модернизацию оборудования, приобретение или ремонт недвижимости или автотранспорта, а также для проведения рекламной кампании и на прочие операционные расходы. **Р**

Подробную консультацию можно получить в офисах Промсвязьбанка по адресам:

**Вологда, ул. Ленина, д. 10,
тел.: 8 (8172) 79-58-11, 79-59-27;
Череповец, Советский пр-т, д. 99а,
тел.: 8 (8202) 55-87-05, 55-37-67.**

БИЗНЕС ЖДЕТ УЛУЧШЕНИЙ

31%
предпринимателей отмечают легкость получения кредитов в первом квартале 2019 года



34%
считают получение кредитов сложным



18%
компаний МСБ обращались за получением кредитов в первом квартале 2019 года



28%
от опрошенных предпринимателей, что больше, чем было в первом квартале — 17%.



27%
предпринимателей ждут улучшения экономических условий во втором квартале 2019 года



22%
бизнесменов ожидают ухудшения

43%
надеются на рост выручки

16% ждут падения выручки



Источник: индекс RSBV — ежеквартальное исследование бизнес-матрицы малого и среднего бизнеса, организованное Промсвязьбанком совместно с «Гвардией России».

АЛЕКСЕЙ ДЕНИСОВ: «ЛЮДИ НЕ ГОТОВЫ ПОЛНОСТЬЮ ПЕРЕЙТИ НА ОНЛАЙН-ОБСЛУЖИВАНИЕ В БАНКАХ»

ТЕКСТ: ВАСИЛИЙ СТАРЫХ

22 мая в Вологде начал работать новый флагманский офис банка «Открытие». В преддверии этого знакового события бизнес-лидер банка «Открытие» в Вологодской области Алексей ДЕНИСОВ в интервью нашему журналу рассказал и о стратегических планах развития банка на региональном рынке финансовых услуг, и о том, почему развитие digital-каналов взаимодействия с клиентами не означает, что банки вскоре закроют все свои отделения.



фото: Роман Навицкий

— Алексей Борисович, в последнее время очень многие говорят о том, что традиционные точки продаж, в том числе и финансовых услуг, больше не нужны — ведь все можно купить и продать с помощью современных средств связи и идентификации. Вы согласны с этими утверждениями?

— Конечно, нет. И дело тут не только в моем мнении или мнении топ-менеджеров, отвечающих за стратегию развития тех или иных банков и компаний. А в практике работы не только банков, но и тех же самых интернет-магазинов, которые были вынуждены пойти на создание сетей собственных точек выдачи заказов, где можно не только получить заказанное, но и оценить, что называется, вживую, примерить при необходимости и даже отказаться от покупки. Безусловно, современные средства связи и компьютерные технологии очень сильно повлияли на процесс совершения покупки, в том числе и финансовых услуг. Однако говорить о том, что люди готовы полностью перейти на онлайн-обслуживание и отказаться от посещения банковских офисов и общения с сотрудниками финансовых учреждений, нельзя.

Именно поэтому банк «Открытие», внедряя в процессы взаимодействия с клиентами самые последние IT-разработки, в том числе биометрические технологии, продолжает активно развивать и модернизировать сеть своих

офисов. На сегодня региональная сеть «Открытия» состоит из 745 отделений в 69 регионах нашей страны. С учетом нового флагманского офиса в Вологде мы теперь представлены двумя точками продаж. Еще два офиса банка «Открытие» работают в Череповце, а в следующем году мы планируем открыть отделение в Великом Устюге.

— Кстати, вот мы все про «Открытие», да про «Открытие». А между тем для Вологодской области это новое имя — ведь последние несколько лет на нашем рынке банковских услуг работал исключительно Бинбанк, который только с 1 января присоединился к банку «Открытие». Насколько сильно это усложняет работу с клиентами?

— Само по себе присоединение Бинбанка к банку «Открытие», к счастью, прошло практически незаметно для клиентов и не повлекло за собой изменения отношения к объединенному банку. Другое дело, что в 2017 и 2018 годах банк «Открытие» часто фигурировал в новостях как банк, проходящий процедуру санации, и только то, что его возглавил экс-глава ВТБ24 Михаил Задорнов, как-то компенсировало этот фон. Поэтому и в конце прошлого, и в начале этого года восприятие банка «Открытие» у клиентов было, мягко говоря, противоречивым. Между тем банк успешно вышел из режима санации и стал прибыльным, что не замедлило сказаться на оценках профессионального сообщества — сначала международное рейтинговое агентство Moody's, а затем и российское агентство «Эксперт РА» подняли долгосрочные рейтинги банка «Открытие» сразу на две ступени. Так что на сегодняшний день нам уже удалось переломить ситуацию и начать формировать доверие и к банку, и к той управленческой команде, которая работает в Вологодской области. Люди видят, что мы работаем и выполняем свои обещания.

В результате поток клиентов как по линии розницы, так и по линии малого и среднего бизнеса вырос у нас в 1,5-2 раза. В том числе и поэтому нам

необходимо было запустить просторный офис совершенно иного уровня, с центром обслуживания малого и среднего бизнеса и центром ипотечного кредитования.

— Так значит, вы начнете активнее работать на рынке ипотечного кредитования?

— Да, в наших планах уже в этом году оформить ипотечные кредиты семьям Вологодской области на общую сумму свыше четверти миллиарда рублей. И в дальнейшем расти в разы, активно взаимодействуя с компаниями-застройщиками региона. Кроме того, мы рассчитываем реализовать чаяния многодетных семей Вологодчины, запустив совместно с правительством

К КОНЦУ 2019 ГОДА МЫ ПЛАНИРУЕМ КАК МИНИМУМ В 2 РАЗА УВЕЛИЧИТЬ РОЗНИЧНЫЙ КРЕДИТНЫЙ ПОРТФЕЛЬ, ПРЕОДОЛЕВ ПЛАНКУ В 300 МЛН РУБ.

области проект по ипотеке на льготных условиях.

Если говорить в целом о наших планах в сфере обслуживания частных лиц, то к концу 2019 года мы планируем как минимум в 2 раза увеличить розничный кредитный портфель, преодолев планку в 300 млн руб., и на треть нарастить объем привлеченных денежных средств жителей нашей области — до уровня в 1,2 млрд руб.

— Планируете ли вы работать с эскроу-счетами и строительными компаниями региона в сфере проектного финансирования?

— Банк «Открытие» еще осенью прошлого года начал усиливать соответствующие подразделения и качество экспертизы — с тем, чтобы стать одним из лидеров на рынке финансирования строительных компаний. Мы уже ведем активную разъяснительную работу среди потенциальных клиентов о нюансах

нового порядка финансирования строительства с помощью эскроу-счетов, в том числе в регионах. И планируем занять существенную долю этого рынка как в целом по стране, так и в Вологодской области. Думаю, пик обращений застройщиков придется на июнь-июль. И тут важно понимать, что проектное финансирование — это открытый диалог банка с застройщиком. Мы смотрим на финансовую модель, ее стрессуруем и определяем, насколько в нее верим. Конечно, всегда возникают два классических вопроса: по себестоимости и по цене продаж. Это предмет обсуждения, и в конце концов мы, как правило, договариваемся.

— Какие еще направления бизнеса являются для вас ключевыми на сегодняшний день?

— Одной из наших основных задач — помимо развития на рынке розничного кредитования — является наращивание активности в сфере обслуживания малого и среднего бизнеса Вологодской области. Только в этом году мы собираемся выдать субъектам МСБ нашей области кредитов на общую сумму более чем в полмиллиарда рублей и в результате увеличить кредитный портфель МСБ с учетом гарантий более чем в 10 раз — до 800 млн руб. Объем средств, привлеченных у малого и среднего бизнеса, должен вырасти почти в 4 раза — до уровня в 450 млн руб. Особый акцент мы делаем на предоставлении предпринимателям комплексного обслуживания — когда они в рамках одного пакета финансовых услуг могут не только открыть у нас свой расчетный счет, но и к выгоде своих сотрудников реализовать вместе с нами зарплатный проект, заключить по выгодной ставке договор на эквайринг и, конечно, оформить кредит на пополнение оборотных средств.

— В феврале банк «Открытие» и Вологодская область подписали соглашение о стратегическом партнерстве. Как идет его развитие, какие проекты планируется реализовать?

— В первую очередь в рамках этого соглашения мы приступили к разработке уже упомянутой мной программы льготного ипотечного кредитования многодетных семей Вологодской области, которым необходимо улучшение жилищных условий. В рамках этой программы мы планируем создать финансовый механизм, который позволит таким семьям стать обладателями индивидуальных жилых домов, соответствующих современным бытовым требованиям. Но, разумеется, лишь к одной этой программе начавшееся стратегическое партнерство области и банка не сводится. Мы также готовы финансировать проекты капитального ремонта дорожной инфраструктуры Вологодской области, в том числе выделять денежные ресурсы на строительство и капитальный ремонт мостов, железнодорожных путей, шоссейных и внутригородских дорог. Реализация крупных инфраструктурных проектов — одно из важнейших направлений государственно-частного партнерства. А банк «Открытие» в своей трехлетней стратегии определил для себя, что будет активным участником реализации проектов государственно-частного партнерства, делая все, чтобы их эффективность была на самом высоком уровне. Ведь проекты такого рода — это проекты не на один год. Они требуют миллиардов рублей инвестиций и надежного финансового сопровождения для того, чтобы избежать кассовых разрывов и связанных с этим заминок в работе подрядных компаний.

Еще одним направлением возможного сотрудничества является кредитование бюджетов городов и иных муниципальных образований Вологодской области. С начала года мы серьезно активизировали работу на этом бизнес-направлении как в целом по стране, так и в Северо-Западном федеральном округе. Так, например, недавно наш банк выделил кредит в размере 200 млн рублей Великому Новгороду. Мы прекрасно понимаем, что нам придется выдерживать здесь серьезную конкуренцию со стороны других крупных банков — традиционных лидеров рынка кредитования муниципальных и региональных

бюджетов. Но для нас очевидно, что без такой работы, без такого сотрудничества с региональными властями, как и без проектов по финансированию строительства различной социальной инфраструктуры, нам никогда не удастся стать ключевым элементом финансовой системы Вологодской области. А именно такова наша стратегическая цель — причем не на горизонте в десять или даже в пять лет... Мы хотим достичь ее в ближайшие три года.

— **Вам как бизнес-лидеру банка «Открытие» наверняка часто приходится принимать непростые решения. Какие принципы и ценности помогают вам в работе?**

— Мой главный жизненный принцип — не жалеть о принятом решении. Лучше первоначально взвесить все за и против, семь раз подумать и только потом делать. Многие люди переживают:

БАНК «ОТКРЫТИЕ» В СВОЕЙ ТРЕХЛЕТНЕЙ СТРАТЕГИИ ОПРЕДЕЛИЛ ДЛЯ СЕБЯ, ЧТО БУДЕТ АКТИВНЫМ УЧАСТНИКОМ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОЕКТОВ ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОГО ПАРТНЕРСТВА.

а что, если бы я сделал иначе, не зря ли я принял такое решение? Смысла жалеть нет никакого. Надо принять новый опыт, пусть и отрицательный, и сделать правильные выводы. И идти дальше.

Так получилось, что я вырос на песнях Виктора Цоя. Родители много в меня вложили — и любви, и заботы, — но мой характер и мое восприятие жизни сформировали, конечно, школьные друзья и Виктор Цой.

Пусть это звучит пафосно и громко, но все мои жизненные принципы, ответы на извечные вопросы: что такое любовь, свобода и честь — все это основано на творчестве этого великого рок-певца.

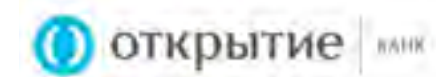
Во время моей юности из одного окна пел «Ласковый май», из соседнего — группа «Кино». И кто кого перекричит. Понять, что юношеское увлечение творчеством Цоя — это не дань моде,

но и мое, настоящее, правильное, помог случай. Я тогда только учился играть на гитаре и в первый раз, набравшись смелости, решил выступить перед одноклассниками. Выбрал песню «Алюминиевые огурцы»: там четыре аккорда и простой, но драйвовый мотив. Спел кое-как, народ похлопал, чтобы поддержать, многие подпевали. Все вроде бы круто. Но наш классный руководитель Наталья Васильевна спросила меня: «Алексей, а о чем песня?» И этот простой вопрос поставил меня в тупик. Но это был очень важный урок в жизни — надо не принимать на веру, а пропустить через себя. Не все, что делают все вокруг тебя, правильное и твое.

После этого каждую песню Цоя пропускать через свою душу и учился у этого очень мудрого и глубокого поэта. Чести, дружбе, бунтарству.

— **А есть ли какие-то увлечения, хобби и как они соотносятся с работой?**

— Увлекался многим, в юности хотелось попробовать все. Помимо того, что самостоятельно освоил гитару, еще учась в школе, параллельно закончил математическую школу при Ленинградском государственном университете. По трем видам спорта имею разряды. В родной ВГМХА имени Н.В. Верещагина, например, все пять лет был капитаном баскетбольной команды. За более чем двадцать лет в банковской сфере постоянно учился, повышая свою квалификацию. Именно это во многом помогло пройти путь от сотрудника фронт-линии до управляющего филиалом. Окончил президентскую программу по подготовке управленческих кадров при ВоГУ, сейчас учусь в Стокгольмской школе экономики. **Р**



**г. Вологда,
ул. Ленина, д. 7, ул. Герцена, д. 14.
г. Череповец,
ул. Социалистическая, д. 48/33,
Советский проспект, д. 81**

НЕ ВМЕСТО, А ВМЕСТЕ

ТЕКСТ: ЕГОР ЕЛИН

Результаты работы Фонда ресурсной поддержки малого и среднего предпринимательства Вологодской области за 2018 год можно выразить всего одним словом. И слово это — эффективность. Однако любое слово требуется подтверждать надежными доказательствами. Поэтому о работе фонда мы подробно поговорили с исполнительным директором организации Ингой СЕЛЯЕВОЙ.



Реформы

Основой для роста эффективности работы фонда стало глубокое реформирование предложений для бизнеса. С 1 марта 2018 года ФРП запустил совершенно новую линейку финансовых продуктов. По словам Инги Селяевой, она была создана с учетом спроса и потребностей бизнеса.

Новые продукты стали гораздо удобнее для предпринимателей. Сейчас в этой линейке каждый найдет подходящий заем для своего дела. В лучшую сторону изменились и ставки — они стали существенно ниже, особенно если сравнивать с аналогичными

БЛАГОДАРЯ ОКАЗАННОЙ ФРП ФИНАНСОВОЙ ПОДДЕРЖКЕ В РЕГИОНЕ СОХРАНЕНО 423 РАБОЧИХ МЕСТА И ПЛАНИРУЕТСЯ К СОЗДАНИЮ 2139 НОВЫХ РАБОЧИХ МЕСТ.

предложениями коммерческих кредитных организаций.

«Фонд предлагает бизнесу такие условия финансовой поддержки, которые на существующем сейчас рынке найти крайне сложно. Программы ФРП гораздо выгоднее банковских кредитов и подходят для любых целей. В фонде

каждого бизнесмена ждут индивидуальный подход и минимум бумажной волокиты. Кроме того, здесь не навязывают дополнительные услуги и не требуют страхования залога или наличия неснижаемого остатка на расчетном счете заемщика. И это все помимо низких процентных ставок!» — отметила Инга Селяева.

Новыми стали не только виды займов, но и сам подход к их формированию. Фонд стал выдавать займы не по виду деятельности заемщика, а на определенные цели. Итогом такого подхода стал высокий уровень отраслевой диверсификации портфеля: более трети



составили займы для субъектов МСП, занятых в производстве, четверть — в сфере торговли, остальные — в сельском хозяйстве, строительстве и услугах населению.

«Благодаря новой линейке каждый предприниматель теперь может выбрать удобный для себя продукт. Ведь новые займы нацелены именно на удобство бизнеса с учетом специфики деятельности. Например, такие уникальные продукты, как «Экспортер» или «Рефинансирование». Первый отлично подходит для тех, кто нацелен на экспорт своей продукции. Второй пригодится тем предпринимателям, кто уже имеет коммерческий кредит и хочет перейти на более низкую ставку. Появился и такой специфичный продукт, как «Моногород», — для тех, кто ведет бизнес в Сазонове или Красавине», — пояснила Инга Селяева.

Добавим, что в 2018 году в ФРП также был разработан новый современный сайт. И это не прихоть руководителя, как может показаться на первый взгляд, а новые требования, предъявляемые к некоммерческим МФО. Новый сайт стал удобнее и понятнее для его главных посетителей — вологодских предпринимателей.

Об отношении фонда к бизнесменам говорит и то, как организация

отметила свое 8-летие. Отпраздновать не круглую, но символичную дату в ФРП решили беспрецедентной акцией, которая получила название «8.8.8». По этой акции почти три месяца — с ноября 2018 по февраль текущего года — малый и средний бизнес области мог получить в ФРП заем на любые цели всего под 8% годовых. Результат превзошел все ожидания — с декабря по февраль уникальной возможностью воспользовались более ста предпринимателей, получив в итоге займы на сумму свыше 176 млн руб.!

Кому что

Бизнес к нововведениям и такому отношению равнодушным не остался: в 2018 году малые и средние бизнесмены подали в фонд 230 заявок на получение займа. В результате вологодский бизнес получил займы более 280 млн руб.

Оценка сверху

Успехи ФРП нашли подтверждение и на федеральном уровне. В 2018 году Фонд занял высокие места в независимом рейтинге микрофинансовых организаций от «Эксперт РА». По результатам исследования Национального рейтингового агентства, ФРП вошел в топовые списки сразу по нескольким направлениям.

О многом говорит и то, что фонд в 2018 году успешно прошел 23 внеплановые проверки со стороны целого ряда структур: Центробанка, НБКИ, ФНС, областного департамента экономического развития (учредитель фонда) и управления федерального казначейства. И ни разу организация не получила ни одного замечания и предписания.

Результаты реформ вкупе с верной политикой организации отразились и на финансовой деятельности ФРП. 2018 год фонд закончил с хорошей прибылью. И это стало отличной возможностью для дальнейшего развития.

Новый год — новый вызов

50 млн руб. прибыли ФРП направлены в этом году на капитализацию фонда. Иными словами, вырос размер самого фонда выдачи займов. А это значит, что у ФРП появилась возможность создать новые финансовые продукты — недорогие и удобные для бизнеса. И этой возможностью здесь немедленно воспользовались.

«Максимальный размер микрозаймов для бизнеса уже увеличился до 5 млн руб. Соответствующие изменения утвердил Совет Фонда. С мая мы начали кредитовать предпринимателей на большие суммы, — рассказала Инга Селяева. — Но это не все! Также принято решение, что фонд сможет выдавать и иные займы — размером от 5 до 15 млн руб. Для этого мы разработали новый финансовый продукт, который планируем запустить уже в июне. Именно на эти цели вкладываются 50 млн рублей прибыли Фонда за 2018 год».

Чутко реагирует фонд не только на запросы бизнеса, но и на меняющееся законодательство. Так, благодаря последним нововведениям в ГК РФ, ФРП теперь заключает не реальные договоры займа, а консенсуальные. Разница между ними в том, что если реальный вступает в силу с момента выдачи денег, то консенсуальный — с момента подписания договора. Новшество в фонде сразу же решили использовать в интересах бизнеса. Так на свет появился новый уникальный вид займа.

Этот продукт получил название «Возобновляемый». По принципу действия заем напоминает своего рода «кредитку» для предпринимателей.

«Часты ситуации, когда нужны деньги, например, на выполнение контракта, но предпринимателю разумнее не выдергивать их из бизнеса, а привлечь со стороны. Причем средства нужны достаточно крупные, но на короткий срок. Банки таким предпринимателям, как правило, отказывают. Вот поэтому мы и разработали заем «Возобновляемый». Он предоставляется в виде траншей удобными для бизнеса суммами. То есть потребовались срочно деньги — взял, обернул, отдал, снова взял, если надо. Ставка составляет всего 11,5%, — пояснила Инга Селяева.

Еще один новый вид займа получил название «Урожай». Название логичное, учитывая, что предусмотрен этот финансовый продукт как раз для сельхозпроизводителей. Он подходит для малых и средних предпринимателей,

работающих в сферах растениеводства и животноводства.

«Очень часто старания малых и средних сельхозпроизводителей бывают обременены нехваткой средств на самые неотложные нужды — покупку ГСМ, удобрений, семян, оборудования. Поэтому мы расширили линейку продуктов Фонда новым видом льготного займа», — пояснила Инга Селяева.

Как и раньше, фонд остается лояльным к самому рискованному предпринимательскому контингенту, которому очень сложно получить кредит в банке.

«Дело в том, что мы более мягко подходим к тем, кто испортил свою кредитную историю. И у нас ее можно исправить. А еще в фонд идут бизнесмены с большим стажем, у которых вообще нет никакой кредитной истории», — отмечает Инга Селяева.

Не стоит на месте и взаимодействие фонда с организациями-коллегами. Так, в ближайшее время МФО намерена

подписать соглашение с череповецким «Агентством Городского Развития». Документ предусматривает предоставление бизнесу гарантийных поручительств АГР по займам в фонде. Поручительство смогут взять те предприниматели, которым не хватает залогового обеспечения займа.

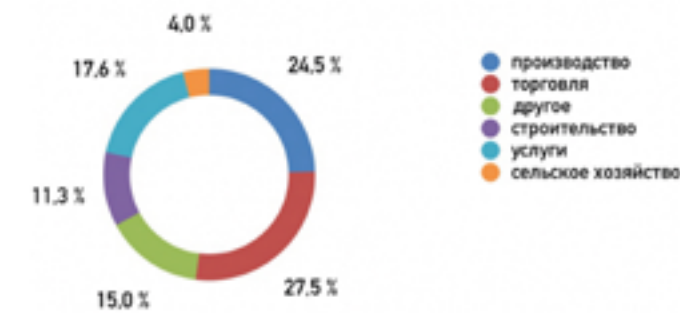
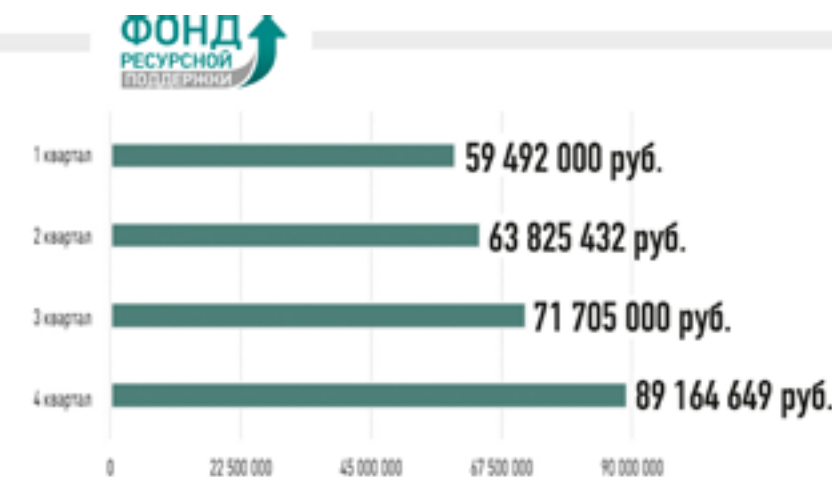
Может показаться странным, но, несмотря на очевидные успехи, Фонд ресурсной поддержки во главе с Ингой Селяевой вовсе не намерен заменить собой остальные кредитные организации. По словам директора Фонда, основная цель — предлагать бизнесу достойную альтернативу.

«Главная наша задача — это расширение доступа к финансовым услугам для бизнеса. И мы ее выполняем как никто другой», — считает Инга Селяева.

С таким определением сути работы ФРП нельзя не согласиться. Не вместо, а вместе. Не заменять, а дополнять. Чем это не деловое кредо?

ОБЪЕМ ЗАЙМОВ,
ВЫДАННЫХ В 2018 г.
284,2 млн руб.

СТРУКТУРА ЗАЙМОВ,
ВЫДАННЫХ В 2018 г.



УЧАСТИЕ В ТЕНДЕРЕ: ТОЛЬКО ПЛЮСЫ

ТЕКСТ: ИВАН НЕЧАЕВ

Многие предприниматели боятся работать с госконтрактами, полагая, что это слишком сложно. Другие уверены, что в тендерах участвовать бесполезно, ведь «все поделено», и новый участник зря потратит время. Но именно госзакупки — это путь к стабильности заказов и репутации надежного исполнителя. У тех, кто только начинает работу с государством, стоит другой вопрос — финансовый. Как правильно «зайти» в тендер и выполнить финансовые условия участия в нем, разберемся вместе с управляющим ДО «Вологодский» ООО КБ «ВНЕШФИНБАНК» Вячеславом СТАФЕЕВЫМ.



фото: Алексей Селегин

Срок рассмотрения заявок на банковскую гарантию для участия в закупке либо на исполнение контракта по программам «Экспресс», «Эксклюзив», «Тендерная гарантия» в ООО КБ «Внешфинбанк» составляет от 3 до 5 часов. Особенностью нашего банка является возможность выдачи банковских гарантий на исполнение контрактов на территории Республики Крым.

ВАЖНО: При оформлении гарантии предприятию необходимо одобрять каждую банковскую гарантию отдельно, что удлиняет процесс её получения. Такая ситуация стимулирует банки внедрять и развивать новый продукт — лимит на выдачу банковских гарантий. По своей сути возобновляемые или невозобновляемые лимиты на выдачу банковских гарантий являются аналогом кредитных линий: в рамках заранее одобренной банком суммы компания получает банковские гарантии в течение заранее определенного периода времени по заранее согласованной ставке на весь период действия соглашения. Для установления лимита банковских гарантий можно обратиться в ООО КБ «Внешфинбанк».

Кредит на исполнение контракта — это кредит на пополнение оборотных средств с целью финансирования затрат, необходимых для выполнения обязательств по договору. Размер получаемого кредита в среднем может составлять до 70% от цены контракта.

ВАЖНО: При отсутствии аналогичного опыта исполнения контрактов или его недостаточности возможна работа на индивидуальных условиях под поручительство юридического лица с сопоставимым опытом. [P](#)

г. Вологда, ул. Зосимовская, д. 47, тел.: 78-70-87

Основные требования для участников госзакупок из числа малого и среднего бизнеса:

- регистрация в качестве юридического лица или ИП;
 - срок деятельности компании не менее 6 месяцев;
 - наличие финансовой отчетности (прибыльная деятельность);
 - наличие аналогичного опыта исполнения контрактов (государственных и коммерческих).
- Стоп-факторы:**
- негативная информация о заемщике и собственниках компании;
 - отрицательные чистые активы;
 - блокировка счетов.

В банковской сфере распространены три вида поддержки участников госзакупок. Это тендерный кредит, банковская гарантия и кредит на исполнение контракта. Каждый из этих инструментов имеет свои особенности.

Тендерный кредит — это краткосрочный кредит, получаемый участником электронного аукциона для обеспечения заявки на участие в этом аукционе. Согласно закону «О контрактной системе», обеспечение заявки составляет от 0,5 до 5% начальной (максимальной) цены контракта (НМЦК). Учитывая, что компания может участвовать в нескольких конкурсах, сумма обеспечения может оказаться значительной, и отвлечение ее из оборота компании экономически нецелесообразно.

Если нет свободных средств для участия в тендере, то оформление кредита будет лучшим решением.

ВАЖНО: исходя из практики, средний срок использования кредитных средств составляет 30-40 дней, соответственно, проценты за использование кредита не будут обременительными.

Банковская гарантия — это форма обеспечения обязательств по государственному (коммерческому) контракту, где поручителем компании — участника закупки выступает банк. Размер обеспечения исполнения контракта по 44-ФЗ должен составлять от 5 до 30% цены контракта.

ЗАСТРОЙЩИКИ ГОТОВЯТСЯ К ЭСКРОУ ИЗ-ЗА РЕФОРМЫ ДОЛЕВОГО СТРОИТЕЛЬСТВА В ВОЛОГОДСКОЙ ОБЛАСТИ МОГУТ ВЫРАСТИ ЦЕНЫ НА ЖИЛЬЕ В НОВОСТРОЙКАХ

ТЕКСТ: ИВАН МАКСИМОВ

С 1 июля 2019 года для застройщиков становится обязательным использование эскроу-счетов, а между гражданами и строительными организациями появляется посредник — банк. Именно в банк будут вкладывать свои средства дольщики, ради защиты прав которых и придумана новая схема, по словам ее инициаторов. Деньги будут перечисляться застройщику только после сдачи дома в эксплуатацию. Строительный процесс в основном будет финансироваться с использованием кредитов. Готовы ли вологодские застройщики к нововведениям и как к ним относятся?



Обман, который закончится?

Сегодня в официальном реестре обманутых дольщиков числятся 318 жителей Вологодской области, проблемными признаны восемь объектов, сообщает пресс-служба губернатора Олега Кувшинникова.

Проблемы обманутых дольщиков Вологодской области будут решены в течение ближайших двух лет, заявили в апреле в правительстве региона. Чиновники разработали различные схемы достройки проблемных домов, самая распространенная из которых — передача незавершенного объекта проверенной фирме в обмен на какой-либо «бонус»: например, земельный участок в выгодном месте или подведение за счет бюджета инженерных коммуникаций к другому объекту.

«Для инвестора в качестве компенсации предусматриваются различные меры государственной поддержки. В частности, предоставление земельного участка в аренду без проведения торгов, а также субсидии для подключения к системам коммунальной инфраструктуры объектов самого инвестора. Они также могут рассчитывать на возмещение затрат на уплату процентов по кредитам, полученным для решения проблем дольщиков, субсидию на благоустройство территории проблемного объекта», — говорит начальник департамента строительства Вологодской области **Дмитрий Буслаев**.

По таким схемам уже удалось восстановить права 377 обманутых участников

долевого строительства по 11 проблемным объектам.

Ранее государство на федеральном уровне пыталось использовать другой механизм защиты прав дольщиков — страхование ответственности застройщика. Однако буквально сразу подобным страхованием стали заниматься специально созданные компании, самой известной из которых стала «Урбан Групп». Быстро выяснилось, что платить возмещение страховщикам нечем, так как они вели по сути фиктивную работу, а достраивать дома дольщиков опять нужно на деньги бюджета.

«До конца этого года, с учетом уже принятых инвестиционных проектов, нам удастся восстановить в правах 212

вологжан, пострадавших от действий застройщиков на пяти объектах. Большая часть дольщиков получит ключи от новых квартир, остальная — денежные компенсации. Вопросы по оставшимся трем

банкротства застройщика это, например, несдача объекта в оговоренный договором срок. В таком случае покупатель квартиры может забрать деньги в одностороннем порядке. Предусмотрена судебная про-

«Механизм эскроу-счетов не нов, это фактически то же, что и проектное финансирование. По такой схеме мы построили уже три дома во «Французском квартале» в Вологде. Одной из основных проблем я бы назвал сроки предоставления кредитов: каждый кредит мы получаем по полгода, — сетует генеральный директор АО ААК «Вологдаагрострой» **Владимир Корьтин**. — В сегодняшней ситуации это очень долго. Банки не совсем готовы к новой системе и требуют дополнительное обеспечение. Мы должны вложить 15% собственных средств (этого хватит, чтобы купить землю, сделать проект, может быть, частично построить фундамент), дать банку в залог непостроенные квартиры и получить кредитное финансирование. Банк должен оценить финансовое состо-

весь государственный контроль за деятельностью застройщика банку, а застройщик должен будет создать отдельное подразделение для взаимодействия с банком.

«Есть риски нестабильного финансирования стройки по причине бюрократического отношения банков к соблюдению инструкций на местах, — считает **Виталий Степанов**. — Есть риски поглощения банком компании-застройщика в случае, если застройщик немного «оступился», в этом варианте будут проблемы со сроками постройки дома. В регионах увеличится степень монополизации рынка строительства новостроек, что будет дополнительным фактором увеличения цены новых квартир. Также мы видим отсутствие наработанного опыта (как у банков, так и у застройщиков) работы по схеме эскроу-счетов, и это будет весомым фактором эпохи первых проектов по новой схеме. Все это уже повлияло на цены новостроек в Череповце. Несмотря на увеличение ставки по ипотеке в августе 2018 и январе 2019 годов, наблюдается устойчивый спрос на новопостроенные квартиры по сравнению с прошлыми годами. Впервые за последние пять лет в Череповце за 2018 год произошло увели-

Правительство Вологодской области намерено увеличить объем жилищного строительства более чем в 1,5 раза — с нынешних 531,5 тыс. кв. м до 821 тыс. кв. м — к 2024 году в рамках нацпроекта «Жилье и городская среда». «Поставлена очень амбициозная задача — увеличить объем жилищного строительства до 821 тыс. кв. м к 2024 году в рамках нацпроекта (в 2018 году в области введено 531 тыс. кв. м жилья, что составило 98% к уровню 2017 года). В 2019 году плановое значение по объему ввода жилья, установленное федеральным проектом для Вологодской области, — это 602 тыс. кв. м», — сообщил заместитель губернатора области Антон Стрижов.



ВЛАДИМИР КОРЬТИН:
«БАНКИ НЕ СОВСЕМ ГОТОВЫ К НОВОЙ СИСТЕМЕ И ТРЕБУЮТ ДОПОЛНИТЕЛЬНОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ».

объектам мы решим в следующем году — это еще 106 человек», — заявил **Олег Кувшинников**.

цедура расторжения договора и возврата средств в случае, если застройщик не соблюдает условия договора. Деньги на

Что такое эскроу-счета

Переход на использование эскроу-счетов многие эксперты называют решающим этапом реформы строительной отрасли. С 1 июля 2019 года деньги дольщиков будут поступать не напрямую застройщику, а в уполномоченный банк. Более того, законом установлено, что застройщик, технический заказчик и генеральный подрядчик обязаны открыть банковские счета в одном и том же уполномоченном банке и проводить расчёты между собой только с использованием указанных счетов. Застройщик должен иметь свой счет в отношении каждого разрешения на строительство. По своей сути схема приближена к отдельным счетам, используемым в рамках гособоронзаказа.

Введён запрет на привлечение средств граждан с использованием жилищных сертификатов, а также жилищно-строительных и жилищно-накопительных кооперативов. Исключение сделано только для ЖСК, которые строят жильё на государственных или муниципальных землях для льготных категорий граждан, а также кооперативов, созданных в рамках банкротства застройщиков.

Проценты на эскроу-счетах не начисляются. Если застройщик обанкротился, дольщики смогут забрать деньги со счета в банке, но без учета процентов, внесенных по ипотеке. В законе прописаны несколько условий «закрытия» эскроу-счетов. Помимо



ВИТАЛИЙ СТЕПАНОВ:
«НОВЫЕ ТРЕБОВАНИЯ УЖЕ ПОВЛИЯЛИ НА ЦЕНЫ НОВОСТРОЕК В ЧЕРЕПОВЦЕ».

счетах эскроу, как и на обычных депозитах, застрахованы Агентством по страхованию вкладов, что гарантирует их возврат на случай банкротства или отзыва лицензии у банка.

Проблемы внедрения

Ключевой вопрос, который волнует как застройщиков, так и потенциальных дольщиков, — стоимость кредитов, которые будут получать строители. Не секрет, что банковские проценты, скорее всего, будут «вложены» в стоимость квадратного метра жилья. Ряд банков уже заявили, что готовы предоставить застройщикам проектное финансирование по обычной рыночной ставке. Возможно снижение этой ставки, если застройщик на 15% профинансирует строительство сам: в таком случае может применяться средневзвешенная ставка, которая на начало 2019 года составляла для малого и среднего бизнеса 11,04 и 10,23% по кредитам до года и долгосрочным кредитам соответственно.

яние застройщика и принять решение о кредитовании. Но банкам этого мало, они требуют от нас еще залоги. Чтобы привлечь кредит на 65 миллионов, я должен собрать залоговую массу на 400-500 миллионов. Так банки перестраховываются. Сегодня мы вынуждены закладывать все, вплоть до своего личного имущества. Кроме того, банки уже сейчас не скрывают, что не все застройщики нашего региона положительно пройдут процедуру оценки финансового состояния».

Виталий Степанов, генеральный директор ООО СК «Новостройки», управляющий партнер компании-брокера по продаже новостроек в Череповце «Гипермаркет «Новостройки», видит в новой схеме и плюсы, и минусы. К плюсам эксперт относит высокую степень защиты денег участника долевого строительства по номиналу и возможность застройщика получать финансирование банка независимо от успеха продаж дома. Однако минусов все же больше: государство отдает практически



ИЛЬЯ КУДРЯВЦЕВ:
«ЧЕМ ХУЖЕ ДЕЛА У ЗАСТРОЙЩИКА, ТЕМ ДОРОЖЕ ДЛЯ ТАКОГО ЗАСТРОЙЩИКА ФИНАНСИРОВАНИЕ. А ЗНАЧИТ, БУДУТ ПЯВЛЯТЬСЯ ПРЕДЛОЖЕНИЯ «СЭКОНОМИТЬ»».

чение цен, за год — в среднем на 3000 рублей с кв. м. И эта тенденция в 2019 году продолжается. Мой прогноз — увеличение средней цены квадратного метра в новостройках Череповца к концу 2019 года еще на 2000 рублей при сохранении тренда роста в дальнейшем».

Дольщик не рискует — рискуют все остальные?

Согласно схеме с эскроу-счетами, банк не может вмешиваться в процесс строительства, даже если явно видит, что застройщик ведет дело к банкротству

или просто не сможет завершить объект в срок. По словам специалистов, самой проблемной может стать ситуация, когда к моменту сдачи дома на эскроу-счетах не будет средств, достаточных для покрытия выданного застройщику кредита с процентами. Такая ситуация может сложиться, если начнут срываться продажи будущих квартир.

«Система эскроу надежна, но затратна, — утверждает финансовый директор ООО «Железобетон-12» **Илья Кудрявцев**. — Надежность в данном случае многоуровневая. Если не справился застройщик — отвечает банк, если не справился и банк — средства выплачиваются государством. Но есть несколько оговорок. Первое. Гаран-

Есть и еще одно следствие затратности новой системы — рост цен на жилье и снижение покупательной способности. И это основной минус эскроу-счетов. Здесь придется сделать оговорку. Не может быть единой и синхронной динамики цен. На востребованных у покупателей направлениях цены могут быть выше средних значений. На более конкурентных — ниже. Можно попытаться оценить среднее удорожание для застройщика такой системы. Я бы оценил этот эффект в 6-10% от стоимости квадратного метра. Плюс инфляция на рынке строительных материалов. Это не значит, что 30 июня цена квадрата вырастет разом на 10%. Полностью переложить эти затраты на плечи дольщиков невозможно — множество покупателей просто откажется от такой покупки.

Финансовый директор «Железобетон-12» обращает внимание, что объемы ввода жилья снизились на 30-40%.

«Но это продиктовано не столько кризисом доверия к системе долевого строительства, сколько снижением доходов покупателей, — оговаривается строитель. — И новый виток цен может только усилить кризисные явления. Сгладить эффект внедрения эскроу-счетов мог бы, например, механизм компенсации части расходов дольщика. В частности, расходов по ипотеке, ставка по которой в последние месяцы опять существенно выросла. Без таких компенсационных мер рынок долевого строительства обречен на дальнейшее снижение объемов».

Проект «Экономическая панорама региона» реализуется при поддержке Управления информационной политики Вологодской области.

ВОЛОГДА УЛУЧШИТ КАЧЕСТВО ЖИЗНИ ПРИ ПОМОЩИ БИЗНЕСА

ТЕКСТ: ИВАН МАКСИМОВ

Мэр Вологды Сергей Воропанов представил широкой общественности проект стратегии социально-экономического развития города до 2030 года. Презентация стратегии проходила при участии специалистов Финансового университета при Правительстве РФ, которые отметили сильные и слабые стороны административного центра Вологодской области. Федеральные эксперты сделали акцент на возможностях местного бизнеса и назвали приоритетные направления его развития.



Новая стратегия развития Вологды базируется на научных исследованиях, проведенных финансовым университетом при правительстве России, лабораторией социологии и маркетинга, вологодскими вузами и Вологодским научным центром. А ее главной задачей является повышение качества жизни, которое стимулирует рост населения, в том числе направит в Вологду миграционные потоки.

По словам **Сергея Воропанова**, стратегия — это ответ на запросы общества. В основе документа 18 стратегических инициатив, которые будут реализованы с помощью конкретных проектов. Большое внимание уделено улучшениям в социальной сфере: строительству школ и детских садов, привлечению кадров в здравоохранение и образование, расселению ветхого и аварийного жилья, мероприятиям по сохранению здоровья горожан, благоустройству. Отдельный раздел стратегии посвящен развитию предпринимательства. Речь идет о таких проектах,

как «Вологодский бизнес-акселератор», «Развитие промышленности», «Вологда туристическая», «Вологда — открытая для внешних связей», «Вологда торговая» и «В окружении комфорта». В рамках проекта «Город инвестиционных возможностей» планируется создание офиса по реализации инвестиционных проектов, развитие института государственно-частного партнерства, привлечение средств вышестоящих бюджетов на развитие инвестиционной инфраструктуры.

«38% населения в Вологде заняты в малом и среднем предпринимательстве, — констатирует Сергей Воропанов. — У нас нет крупной промышленности, но есть активные люди. Мы хотим поддержать как малый и средний, так и крупный бизнес — в первую очередь путем развития кооперации, — и видим, что уже есть положительные примеры такого сотрудничества, что крупные предприятия готовы встречаться с небольшими компаниями и пользоваться их товарами и услугами.

Важной задачей является сохранение и привлечение высококвалифицированных кадров, предотвращение оттока молодых специалистов, развитие и поддержка предпринимательства, производства. Именно поэтому стратегию развития обсуждали на различных площадках, и она фактически является ответом на запрос общества. Мы сделали стратегию вместе с самыми разными группами населения. Финансовый университет здесь выступает в качестве эксперта: он обладает серьезным научным потенциалом, передовыми практиками, и мы бы хотели, возможно, скорректировать наше видение стратегии, чтобы она опиралась и на научный подход, и на современные тренды, которые используются в других городах».

Городские власти опираются на базовый сценарий развития, при котором к 2030 году численность населения Вологды достигнет 340 тысяч человек.

Проректор финансового университета при правительстве РФ **Алексей Зубец** отмечает, что в Вологде зафиксировано немало неплохих социологических показателей. Университет уже 12 лет оценивает качество жизни в российских городах и старается акцентировать внимание именно на качественных, а не формальных индикаторах.

«Существуют мифы о городах с низким и высоким качеством жизни. Но зачастую оказывается, что на самом деле все совсем не так, как привыкли думать люди», — говорит Алексей Зубец.

Опросы финансового университета показывают, что 13% жителей Вологды готовы открыть свой бизнес. По России этот показатель в среднем равен 10%. 10% населения Вологды уже являются владельцами бизнеса или предпринимателями, говорят респонденты. 39% заявляют, что в Вологде много креативных и изобретательных людей, которые могли бы стать предпринимателями (по России — 36%).

Также университет провел мониторинг сфер, где, по мнению жителей, следовало бы открыть новые предприятия. Неожиданные цифры дала сфера общепита (17% жителей считают, что здесь надо открывать новый бизнес, по России — лишь 7%), салоны красоты и маникюра, а также детские центры.

Максим ВЫДРОВ, заместитель председателя Общественного совета Вологды:

«В разработке стратегии — 2030 участвовало профессиональное сообщество, и это самый важный момент. Второй момент — стратегия не является догмой, мы можем скорректировать свои планы в дальнейшем. В центре внимания документа — забота о человеке на всем протяжении его жизни. Нас очень волновало, будет ли стратегия целостной. Это получилось. Документ понятен для простого человека, вектор развития города задается явно».



Андрей МУРАТОВ, предприниматель и выпускник «Сколково»:

«Я много времени сейчас провожу в Москве и в бизнес-школе «Сколково», и я очень рад, что в стратегии развития Вологды уделено внимание развитию стартапов. Вологда задумалась об инновациях, системе «Умный город», переводе бизнеса в цифру. То же самое касается и государства, которое становится все более цифровым».

«Вот направления содействия, куда местным властям стоит прикладывать усилия, — советует Алексей Зубец. — Спрос на создание этих предприятий должен быть реализован. В целом у Вологды хорошие позиции, город по качеству жизни занимает 31 место из 78 городов. То есть качество жизни выше среднего. Это хорошая основа для дальнейшего развития и реализации тех целей, которые ставит перед собой стратегия — 2030. Но одна из ключевых задач — прекратить отток населения, чтобы люди отсюда не уезжали. Нужна серия нишевых проектов, которые будут интересны для всей страны. Я считаю, что это абсолютно возможно. Нужно создать профессиональную элиту, которая способна реализовать такие проекты. Ключевая роль здесь — у вузов».

Аспирант департамента политологии и массовых коммуникаций финансового университета при правительстве РФ **Максим Васильев** отметил, что Вологда готова к выстраиванию системы «Умный город»: «У Вологды есть преимущество перед другими городами, так как здесь остались муниципальные УК. На базе них можно реализовать проект «Умное ЖКХ». Частные компании начнут работу по их примеру. Губернаторская программа «Светлые улицы Вологодчины» может быть использована для внедрения умного освещения».

Руководитель департамента политологии и массовых коммуникаций финансового университета при правительстве РФ, кандидат политических наук **Сергей Белоконев** обращает внимание на наличие в Вологде «продвинутых» IT-компаний:

«Проект «Цифровая экономика» затронет все сферы жизни, и здесь возникает вопрос, где будут подготовлены сотни тысяч программистов, владеющих современными цифровыми технологиями. Существующие в Вологде мощные IT-компании могут стать базой для такого кластера и привести к созданию новой экономической модели. Можно в целом поработать в таком направлении, как развитие малого и среднего предпринимательства. Идет апгрейд этих программ в Минфине, и включение в ближайшие годы в этот проект будет логичным и откроет дополнительные возможности. Новый нацпроект «Международная кооперация и экспорт» мощно работает, и мы готовы помочь в том, чтобы прочертить возможности для более активного выхода вологодских предприятий на внешние рынки».

Стратегия развития Вологды — 2030 будет откорректирована с учетом последних предложений. Затем программный документ передадут в Вологодскую городскую Думу, где он пройдет еще одно обсуждение. **Р**

КАК ПОДОЙТИ К ПРОЕКТИРОВАНИЮ С УМОМ

ТЕКСТ: АНДРЕЙ НЕНАСТЬЕВ

ООО «Архитектурно-градостроительный центр города Вологды» можно назвать старейшей проектной организацией областного центра: в этом году предприятию исполняется 80 лет. Организация изменялась вместе с требованиями законов и самой страной, накопив большой опыт работы в разных областях проектирования. Чем проект для бизнеса отличается от работы на власть, как предприниматели становятся жертвами недобросовестных проектантов и можно ли этого избежать, — об этом нам рассказал генеральный директор «Архитектурно-градостроительного центра» Антон АНИКИН.



Фото: Сергей Бегалов

— **Антон Анатольевич, учредитель предприятия — администрация города, однако вы занимаетесь и созданием проектов для бизнеса. Какие требования предъявляют предприниматели к проектной организации? В чем различие муниципального и частного заказчика?**

— У всех заказчиков свои требования к проектам. Проекты государственного и муниципального заказчика проходят государственную экспертизу по Вологодской области, есть техническое задание, отступить от которого мы не имеем права. Мы работаем по всем направлениям проектирования: от детских садов и школ до дорог и инженерных коммуникаций. Большой пласт — работа с Фондом капитального ремонта многоквартирных домов

Вологодской области. Также выполняем серьезный объем работ по подготовке документации для ремонтов дворов по приоритетному проекту «Формирование комфортной городской среды». При работе по муниципальному контракту мы используем проекты из реестра экономически эффективной проектной документации, который курирует Министерство строительства РФ. Это полезная практика, которая сложилась в России: она серьезно сокращает сроки строительства объектов и экономит бюджетные средства. В работе с частным инвестором мы подходим более гибко к процессу проектирования. Заказчик приходит и вначале просит запроектировать одно, а потом, вникнув в этот процесс и посмотрев цены, меняет всю концепцию. На этом этапе возникает множество корректировок.

— **Часто бизнесмены придираются к готовым проектам?**

— Постоянно! И тут дело не только в самом заказчике. Иной раз предприниматель хочет сделать какие-то вещи на свой страх и риск. Начинаем углубляться, объяснять, он понимает, что сам уже не разберется, нанимает консультанта. Начинаем вносить изменения, править, менять одни материалы на другие. Это как в том афоризме про юристов: собери двух юристов и получишь три мнения. После выдачи проекта появляется строительная организация. А строитель хочет, чтобы проект выглядел, как ему выгодно: «Мы так не строим, давайте все сделаем по-другому». Клиент снова приходит, снова меняем, садимся за стол переговоров. Это очень долгий и кропотливый процесс. Что бы там ни говорили, но в проектной деятельности очень сложно найти какое-то единственное решение, которое сразу же устроит всех.

— **Вы можете дать простые рекомендации по выбору проектной организации?**

— В первую очередь могу порекомендовать не заниматься самостоятельными согласованиями проекта. У нас бывают клиенты, которые говорят: «Сделайте только проект, а я сам везде буду ходить и согласовывать». Вот у них весь процесс от проекта до реализации увеличивается по времени раза в полтора. Человек не знает, куда идти, как правильно писать бумаги. Кажется, что всего-то нужно сделать проем в стене. А если это жилой дом, то нужно согласовать с жителями всего дома. Если это историческая среда, то нужно согласование с Комитетом по охране объектов культурного наследия и т.д.

Заказчик может не знать этих нюансов. Он согласует в одной инстанции и не согласует в другой. Получает на какой-то стадии отказ, начинаются хождения по кругу.

Второе — если обращаетесь в проектную организацию, то сразу нужно запросить у проектировщика документы о членстве в саморегулируемой организации.

Третье — посмотреть штат сотрудников, чтобы все специалисты были в наличии: архитекторы, конструкторы, инженеры, сметчики.

И последнее — изучить репутацию проектировщика, опыт работы. Бывает, неопытные проектировщики работают: «Вот вам проект, идите — согласуйте». А потом организация просто исчезает. Человек заплатил деньги за проект, который вообще невозможно реализовать. К нам приходили с такими проектами: их просто никогда не воплотить в жизнь, надо все переделывать.

— **В бизнес-среде принято жаловаться на излишнюю зарегулированность всего, что связано с архитектурой и строительством. Можете ли вы как специалист подтвердить или опровергнуть обоснованность этих жалоб?**

— На самом деле по сравнению с тем, что было лет 20 назад, все стало намного проще. Но давайте посмотрим, что построено за эти 20 лет на примере Вологды. Мы видим и градостроительные, и строительные ошибки (и это не секрет), которые сейчас уже не исправить. Сейчас согласований становится больше, и этого требуют прежде всего вопросы безопасности. В исторической части обязательны согласования с Комитетом по охране объектов культурного наследия Вологодской области, в конце 2018 года они утвердили постановление, которое регулирует застройку в исторической части Вологды. В нем конкретно прописаны параметры того, что можно построить. Согласования и адекватная зарегулированность — это нормальные явления. Но в то же время инвестор должен понимать, что он может реализовать на том или ином земельном участке. У города должны быть проекты планировки районов, на которых будет видно, что можно построить: где жилье,

Наша справка

ООО «Архитектурно-градостроительный центр города Вологды» ведет свое начало с 1939 года, когда была создана проектно-сметная контора «Облкомхоз». Организация занималась проектами ремонтов жилого фонда и инженерных сетей, а также малоэтажной застройкой Октябрьского микрорайона в Вологде. В 1953 году после реструктуризации появилось проектно-сметное бюро «Облкомхоз», которое в 1975 году было переименовано в «Облкоммунпроект». Предприятие занималось разработкой программы по напращиванию жилого фонда. 1 декабря 1995 года контора была присоединена к Управлению архитектуры и градостроительства Вологды, начала проектировать жилые и общественные здания.

В 2000 году организация переименована в МУП «Архитектурно-градостроительный центр», а в 2015 году реструктурирована в ООО «Архитектурно-градостроительный центр города Вологды».

где зеленые зоны, где объекты инфраструктуры. Сейчас правильно поступили: создали проектную группу при администрации, которая занимается разработкой проектов планировки.

— **Наверное, нет такого города, жители которого не критиковали бы местных архитекторов и планировщиков. Понимают ли сами люди, каким они хотят видеть «удобный для жизни город»? И понимают ли это специалисты?**

— И архитекторы, и проектировщики учились в одних и тех же институтах, и все понимают, что такое хорошо и что такое плохо. Проблема в другом. Жители не задают себе вопрос: «А сколько все это стоит?» Сделать парк за 40 миллиардов рублей в Москве — это не то же самое, что сделать парк в Вологде за семь миллионов рублей. Это разное финансирование и разный результат. Да, люди ездят, смотрят: вот в Казани красиво, а у нас не так. Но нужно сравнивать не только результат, но и возможности. Я считаю, что в Вологде департаменты, которые работают над благоустройством города, используют максимальные возможности. Да, у нас нет мрамора, у нас брусчатка. У нас не используют рулонный газон, а просто сажают траву. Но вот площадь Чайковского: был разбитый асфальт, старая неблагоустроенная территория. В 2017 году ее реконструировали, поставили детские и спортивные площадки. Людям нравится. Разве что-то неудобно или плохо сделано?

— **Получается, вы постоянно сталкиваетесь с проблемой баланса цены и красоты. Как вы решаете эту проблему? Давайте рассмотрим на примере фасада: заказчик хочет использовать керамогранит или сайдинг для облицовки фасада на здании в историческом центре. Будете ли вы переубеждать такого заказчика?**

— Конечно, будем! Будем ездить в строительные магазины, показывать аналоги. Был у нас недавно клиент, который хотел сделать фасад административного здания из сайдинга. С ним вместе ездили по торговым объектам, искали другие материалы для наружных стен. Решили, что будет облицовочный кирпич. Его такой материал устроил с точки зрения цены, нас — с точки зрения эстетики.

— **Значит, одна из причин появления некрасивых зданий — экономия?**

— И экономия тоже. Экономия не только на материалах, но и на авторском надзоре. Просто делают не по проекту. Заказчик ведь зачастую и сам не понимает, что на стройке происходит: ну, кладут кирпич, льют бетон. Что еще надо? Соответствует ли все проекту — да Бог знает. В итоге иногда получается что-то совсем другое. К сожалению, авторский надзор по закону обязателен только по муниципальным контрактам. Это одна из больших проблем, и я настоятельно рекомендую не экономить на авторском надзоре. **Р**

ИЛЬЯ ЗАЛИВУХИН: «В ГОРОДАХ ДОЛЖНЫ БЫТЬ УВЯЗАНЫ ИНТЕРЕСЫ ГРАЖДАН, БИЗНЕСА И ВЛАСТИ»

ТЕКСТ: АНДРЕЙ НЕНАСТЬЕВ

Архитектор-градостроитель, эксперт по развитию городов и агломераций Илья Заливухин в течение 15 лет занимается созданием мастер-планов – проектов развития, на базе которых строятся привычные всем генпланы. С каждым годом спрос на мастер-планы со стороны муниципалитетов растет, а есть случаи, когда городские власти финансируют создание такого документа совместно с бизнесом. Зачем нужны мастер-планы и как они помогают в развитии всех сфер жизни, включая предпринимательство, Илья Вячеславович рассказал нашему журналу.



— **Илья, наверное, в каждом городе есть генплан, зачем нужен еще и мастер-план?**

— Действительно, еще в советское время появились генпланы, по которым и развивались города. Вместе с генпланом разрабатываются правила землепользования и застройки. Это два ключевых градостроительных документа. Зачем нужен мастер-план? Прежде всего, чтобы расставить приоритеты и решить, что мы делаем и зачем. Например, увязать социальные вопросы с инженерными, а инженерные — с транспортными. По сути, мастер-план — это эскизный проект генплана. Но создание мастер-плана — это наиболее сложный и ответственный этап. От того, насколько мы на этом этапе учтем все возможные интересы, зависит дальнейшее развитие города и реализуемость генплана и правил застройки.

— **Чьи именно интересы должен учесть мастер-план?**

— Есть три основные группы. Во-первых, это жители, ради блага которых все и делается. У большинства жителей сейчас есть не просто квартиры в многоквартирных домах, но и земля под этими домами, то есть люди выступают еще и в качестве землевладельцев. Вторая группа — это владельцы бизнеса и более крупных участков земли. Третья — это администрация, которая призвана регулировать градостроительный процесс и стимулировать качественное развитие города.

Учесть интересы всех трех групп должны не только архитекторы. Создание мастер-плана требует привлечения социологов, инженеров, экологов, экономистов и транспортников — это как минимум. На деле привлекается еще больше специалистов.

— **Есть примеры успешного создания мастер-планов?**

— Мы занимаемся этим с 2006 года и за это время сделали немало мастер-планов. Из наиболее запомнившихся — стратегии развития для Обнинска и Наро-Фоминска. Иногда нам заказывают мастер-план не всего города, а, например, только его центра. Это тоже возможно, хотя, конечно, лучше рассматривать вопросы стратегического развития на уровне всего муниципалитета. Важно ведь не просто сделать мастер-план ради мастер-плана, а сделать его так, чтобы лет 20-30 этот документ реально работал.

— **Как создается мастер-план?**

— В первую очередь рассматриваются три элемента инфраструктуры. Социальная: какие группы людей и где живут, какие у них интересы и запросы? Чтобы не просто строили детский сад, а понимали, где его построить лучше всего и почему. Второе — инженерные изыскания, анализ всех коммуникаций и построение стратегии развития этих коммуникаций. Здесь же изучаются экологические проблемы, которые нельзя рассматривать отдельно от инженерных. И третье — транспортный каркас, которое тоже рассматривается на многих уровнях: от пешеходных и велосипедных до скоростного трамвая. Это та муниципальная инфраструктура, которая потом будет оцифрована в генплане. Самое главное, мы должны понять экономическую составляющую всех мероприятий, каждое из них должно дать эффект с точки зрения управления городом, развития среднего бизнеса. На основе всей этой информации, собранной в мастер-плане, создаются генплан и правила землепользования и застройки. Фактически все уже будет заранее знать, что будет в генплане и правилах застройки.

— **И все-таки, что мешает создать генплан и правила**

Как начиналось советское градостроительное планирование

«Велик размах планировочных и реконструктивных работ по городам Советского Союза. Великая Пролетарская революция, уничтожив частную собственность на землю, создала самое передовое планировочное законодательство в мире. Это законодательство требует составления перспективных планов для всех строящихся и реконструируемых городов и устанавливает обязательную планировочную дисциплину для всех видов городского строительства на базе единого планового хозяйства. Проведена гигантская работа по переводу ночного населения национальных районов на оседлость, для чего потребовалось строительство новых населенных пунктов в самых отдаленных местностях нашей необъятной родины. Реконструируются, почти создаются вновь столицы и города в национальных республиках: Нальчик, Ашхабад, столица Коми — Сыктывкар, Нукус, Чарджуй, Алма-Ата, Чекмент, Элиста. Июньский пленум ЦК ВКП(б) 1931 г. отвергнул чуждые нам планировочные «теории», извращающие марксистско-ленинское учение о социалистическом расселении и размещении производительных сил. Он подверг жестокой критике мелкобуржуазные теории урбанистов и дезурбанистов», — пишет профессор Чернышев С. Е. в своей книге 1937 года «Генеральный план реконструкции Москвы и вопросы планировки городов СССР».

землепользования и застройки без мастер-плана? Получится сэкономить!

— Получится, но без мастер-плана это будут документы советской модели. Они априори не учитывают интересы всех групп населения. Сейчас современные российские города не могут себе это позволить. Мы говорим о том, чтобы в первую очередь создать общественный документ (мастер-план), на основе которого будет строиться дальнейшее устойчивое развитие города.

— **Само понятие мастер-плана юридическое? Этот термин закреплен в градостроительной документации?**

— На данный момент это скорее неформальное определение. Как я уже сказал, правила землепользования и застройки и генплан — это юридические документы. В этом, кстати, их главный минус. Внесение изменений в генплан — это целая процедура, очень длительная. Документ не гибкий. Также в городах обычно официально существуют две стратегии: стратегия социально-экономического развития и стратегия пространственного развития. Но в этих стратегиях нет ни слова о том, как должен развиваться транспорт или инженерные сети!

Нет комплексности, все документы работают отдельно друг от друга или вообще не работают.

— **Каков сейчас спрос на мастер-планы со стороны городов?**

— Спрос только увеличивается. Города столкнулись с проблемой оттока населения. Люди уезжают даже из тех городов, где вроде бы есть работа. И большинство городов не понимают, что происходит. А происходит то, что люди стремятся в удобные для жизни города, обеспеченные рабочими местами. И каждое градостроительное мероприятие нужно оценивать именно с этой точки зрения. Также стоит вопрос об агломерациях: своеобразном объединении развития города и ближайшего района, например. Юридически генплан ничего это не учитывает. Есть вопросы к городской среде и у бизнеса, и мы видим, что бизнес через специальные фонды готов финансировать создание мастер-планов. У нас есть такой опыт. Это правильно, потому что развитие малого и среднего бизнеса — это развитие всего города: новые рабочие места, налоги и так далее. Наверное, самое важное, что мастер-план реально, а не формально обсуждается на уровне всего города. Это залог его успешной реализации. ⁶⁹

ВЛАСТЬ И БИЗНЕС ОБМЕНЯЛИСЬ МНЕНИЯМИ



ТЕКСТ: ИВАН САБУРОВ, КОНСТАНТИН ЗАДУМКИН

Деловой и налоговый климат, меры государственной поддержки, а также доступность кредитов в Вологодской области обсудили представители бизнеса, банковского сообщества и региональной власти на рабочей встрече, организованной по инициативе областного Союза промышленников и предпринимателей.

Встреча состоялась в Вологде 15 мая и стала продолжением разговора о проблемах малого и среднего предпринимательства, начатого на прошедшем в конце марта в Череповце 8-м съезде Союза промышленников и предпринимателей Вологодской области. Тогда губернатор Олег Кувшинников по просьбе бизнеса поручил своим заместителям **Валентине Артамоновой** и **Виталию Тушинову** подробно проанализировать ситуацию с кредитованием предприятий.

«Нам важно не только выслушать мнение бизнеса, оценить потребность в кредитных ресурсах, но и получить конкретные предложения, направленные на улучшение инвестиционного климата в нашей области. Мы прекрасно понимаем, что без развития экономики не может быть роста доходной части бюджета. А рост экономики напрямую зависит от объемов кредитования», — подчеркнула Валентина Артамонова во вступительной части встречи. Далее она подробно познакомила участников с мерами по обеспечению конкурентоспособности налогового законодательства региона в сравнении с другими субъектами федерации.

Виталий Тушинов рассказал присутствующим о новеллах в инвестиционном законодательстве, изменениях в объемах и формах федеральной и региональной государственной поддержки (список мер поддержки на сайте: www.der.gov35.ru — прим. ред.). Также Виталий Тушинов призвал предпринимателей активно участвовать в строительных проектах, заказчиком которых выступают

региональные и муниципальные органы власти: «Сегодня госзаказ становится очень значимым фактором развития экономики нашего региона. В ближайшие три года мы направим на строительство дорог и социальных объектов беспрецедентный объем средств. Нужно пользоваться этими возможностями. А мы готовы предоставить полную информацию по всем планируемым стройкам».

В ходе откровенной и порой достаточно эмоциональной дискуссии представители бизнес-сообщества, банков, органов власти и региональных институтов развития обсудили большое количество острых проблем, волнующих предпринимателей. Особое внимание уделили высокой налоговой нагрузке и трудностям в получении кредитов. Именно эти факторы сегодня во многом сдерживают рост инвестиционной активности.

«Согласно «майским» указам число предпринимателей в нашей стране должно вырасти с нынешних 16 до 24 миллионов человек. Но те мероприятия, которые проходят сейчас, идут, по сути, в разрез с этой линией. Вологодская область не относится к региону с мягким налоговым климатом», — считает член правления СПП ВО, череповецкий предприниматель **Игорь Истомин**.

С 2019 года на региональном уровне снижены ставки по упрощенной системе налогообложения (УСН) для предприятий и организаций пищевой отрасли («доходы» с 6% до 5% и «доходы минус расходы» с 15% до 12%). Одно из предложений бизнес-сообщества касалось распространения подобных

преференций и на другие направления предпринимательства.

«Многие российские регионы уже это сделали. А в Вологодской области продолжают действовать максимальные ставки», — отметил Игорь Истомин. — С 2015 года бизнес работает в условиях сокращающегося покупательского спроса. Мы стали зарабатывать меньше, но налоги увеличиваются, ресурсоснабжающие организации каждый год на 5-10% поднимают тарифы. У нас многие небольшие предприятия работают на грани рентабельности».

В последние годы в области активно развивается бизнес-кооперация флагманов («Северстали», «Апатита» и других) с малыми и средними предприятиями. Небольшие компании готовы активно участвовать в этом процессе. Но есть одно существенное препятствие — небольшие подрядные организации не могут брать за серьезные заказы без пополнения оборотных средств. А получить банковский кредит для них — большая проблема.

По словам Игоря Истомина, кредитные организации считают МСП высокорискованным бизнесом, затягивают принятие решений по предоставлению заемных средств, требуют от предпринимателей уйму всевозможных документов.

Директор компании «Вологодская зелень» **Арман Ераносян** посетовал: для того чтобы взять кредит, требуется предоставить в банк залог, в два раза превышающий сумму заемных средств: «Для небольших фирм, которые только начинают выходить на рынок, это нереально».

фото: Валентина Песцова



«Мы с вами боремся за снижение на один процент ставки по УСН, в то время как установленные ставки по эквайрингу могут доходить до 2,5%», — возмутился еще одним фактом заместитель председателя Общественной палаты области **Ибадат Рзаев**.

Управляющий Вологодским отделением Сбербанка **Сергей Нечаев** рассказал о ситуации с кредитованием. Он отметил, что Сбербанк готов обеспечить растущий спрос на заемные средства и планомерно увеличивает кредитование малого и среднего бизнеса. Только в первом квартале этого года предпринимателям предоставлено 417 займов, за аналогичный период 2018 года — 312. Сергей Александрович призвал предпринимателей активнее и заблаговременно обращаться за консультациями и следовать советам.

Как отметил исполнительный директор СПП ВО **Александр Быков**, этот вопрос не должен остаться без внимания и на уровне области. Одним из шагов могли бы стать законодательные инициативы по снижению ставок эквайринга,


направленные от лица региона в Государственную Думу и в Центральный банк.

Еще один финансовый вопрос затронул председатель Клуба деловых людей Вологодской области **Федор Суханов**. По его словам, сегодня размещенные в банках средства юридических лиц остаются фактически незащищенными.

БАНКИ СЧИТАЮТ МСП ВЫСОКОРИСКОВАННЫМ БИЗНЕСОМ, ЗАТЯГИВАЮТ ПРИНЯТИЕ РЕШЕНИЙ ПО ПРЕДОСТАВЛЕНИЮ ЗАЕМНЫХ СРЕДСТВ, ТРЕБУЮТ ОТ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ УЙМУ ВСЕВОЗМОЖНЫХ ДОКУМЕНТОВ.

И в случае отзыва лицензии у банка получить деньги зачастую практически невозможно. Региональное бизнес-сообщество выступает за создание системы страхования вкладов предпринимателей аналогичной той, которая сегодня действует в отношении рядовых вкладчиков.

Говорили на встрече и о недостатке прямого диалога с государственными структурами, регулирующими земельные отношения, и налоговой службой. Например, продолжают случаться случаи, когда счета предприятий оказываются заблокированными без каких-либо внятных разъяснений и предупреждений со стороны налоговиков, что парализует производственные процессы. Также у предпринимателей есть большая потребность общения с контролирующими органами. И СПП ВО высказал готовность стать такой площадкой для диалога бизнеса и органов власти.

Все участники встречи сошлись во мнении, что подобные открытые дискуссии полезны, так как помогают наладить конструктивный диалог бизнеса и власти, позволяют услышать друг друга и выстроить более слаженную работу по развитию экономики Вологодской области. Союз промышленников и предпринимателей Вологодской области планирует и в дальнейшем организовывать подобные мероприятия, направленные на выработку решений проблем предприятий региона. 



СОЦИАЛЬНЫЙ БИЗНЕС ПОДДЕРЖАТ ДЕНЬГАМИ

ТЕКСТ: АЛЕКСАНДР НЕСТЕРОВ

В Череповце увеличили размер субсидий для социальных предпринимателей – теперь он составляет 1,5 млн рублей на одного получателя. До 3 июля мэрия города ведет прием заявок от желающих получить деньги.

В 2018 году в конкурсе на предоставление субсидий малым и средним предприятиям выиграла 10 компаний (из них шесть — социальные), между которыми распределили 4,2 миллиона рублей. Максимальная выплата составляла 500 тысяч рублей. Четыре организации смогли направить субсидию для оплаты по договорам лизинга, шесть предпринимателей получили деньги на возмещение затрат по аренде помещений и приобретению оборудования.

Одним из получателей субсидии стал театр мюзикла MSA, который создан в 2016 году. В театре занимаются около 60 детей, организация имеет филиал при школе в Заречье.

«Мы нацелены на развитие культуры. У нас занимаются дети из разных социальных групп. Весь продукт авторский, спектакли готовим долго. Дети занимаются вокалом, хореографией, физподготовкой, даем цирковую базу, преподаем актерское мастерство, сценическую речь, — говорит Екатерина Васильева, руководитель театра мюзикла MSA. — Мы начинали с нуля, без инвестиций и поддержки бюджета. Снимаем помещение в центре города близко от остановок, и аренда — самая большая статья расходов. Мы хотим открывать филиалы, поэтому решили поучаствовать в конкурсе».

В 2019 году субсидии распределяются только среди социального бизнеса. Все заявки рассматривает комиссия.

«Есть два критерия, по которым бизнес относится к социальному: на работу берут инвалидов, пенсионеров, людей предпенсионного возраста, одиноких или многодетных родителей; занимаются социально значимой деятельностью в

Основные условия получения субсидии:

- подтверждение деятельности социального предпринимательства — ОКВЭД относится к одной из сфер: культурно-просветительская деятельность, предоставление образовательных услуг, организация отдыха и оздоровления детей в возрасте до 18 лет и пенсионеров, охрана окружающей среды и другие социально значимые виды деятельности;
- наличие сведений о заявителе в едином реестре субъектов МСП (ofd.nalog.ru);
- отсутствие задолженности перед бюджетом и внебюджетными фондами, ненахождение в процессе реорганизации, ликвидации, банкротства, отсутствие ограничений на осуществление хозяйственной деятельности.



сфере культуры, образования, физкультуры и спорта, отдыха и оздоровления детей. Максимальный размер субсидии — полтора миллиона рублей. Субсидия предоставляется на возмещение уже понесенных затрат, например, на аренду, покупку или изготовление инвентаря, мебели, оборудования, на коммунальные услуги, рекламу и другие затраты», — рассказала заместитель начальника отдела поддержки предпринимательства и развития территорий управления экономической политики мэрии Череповца Елена Тагаева.

За 2018 год по программе поддержки и развития малого и среднего бизнеса в Череповце создано 126 рабочих мест.

КАК ЗАЯВИТЬСЯ НА СУБСИДИЮ?

ДОКУМЕНТЫ ПРИНИМАЮТСЯ В УПРАВЛЕНИИ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ПОЛИТИКИ МЭРИИ ЧЕРЕПОВЦА: ПР. СТРОИТЕЛЕЙ, 2, ТЕЛ.: 57-24-24, 57-96-88. ЗА КОНСУЛЬТАЦИЕЙ И ПОМОЩЬЮ В ПОДГОТОВКЕ ПАКЕТА ДОКУМЕНТОВ ПРЕДПРИНИМАТЕЛИ МОГУТ ОБРАТИТЬСЯ В АГЕНТСТВО ГОРОДСКОГО РАЗВИТИЯ: БУЛЬВАР ДОМЕНЩИКОВ, 32, ТЕЛ.: 20-19-29.



Ресторан Инжир – это обаяние восточного гостеприимства в самом сердце Вологды. Место, где восточная кухня переплетается с европейской, будничные обеды проходят размереннее и неторопливее, ужин на двоих романтичнее, а долгожданная встреча с гостями длится столько, сколько вы этого пожелаете.

Недалеко от заведения находятся Вологодский кремль, Софийский и Воскресенский соборы, Вологодский Музей кружева, сувенирные магазины, храм Александра Невского, памятник букве «О», Вологодский камерный драматический театр, гостиница «Палисадъ», отель «Англитер».

Бизнес-завтраки с 09:00 до 12:00
Бизнес-обеда с 12:00 до 16:00

Режим работы
09.00–00:00

г. Вологда, ул. Каменный мост, 3
тел.: (8172) 55-67-77 | vk.com/injir_vol

УЧИТЕСЬ ПЛАВАТЬ



фото: Алексей Селезин

Высокая планка

Наталья Федорова выросла в семье крупного вологодского предпринимателя, совладельца одного из торговых центров. Получила в Вологде высшее образование, стала юристом, но после нескольких лет практики в областной столице переехала в Петербург. Там она попала на работу в одну из топовых юридических компаний DS Law. «В Вологде мне приходилось работать с достаточно простыми делами, мы действовали по шаблону: подавали иск, получали исполнительный лист и так далее. А в Петербурге я увидела совершенно иную практику, иной уровень профессионализма», — вспоминает вологжанка.

Именно адвокатское бюро DS Law подтолкнуло нашу героиню к тому, чтобы она получила статус адвоката. На сегодня основная специализация Натальи Федоровой — это корпоративное право. Но это не просто ведение дел в арбитражных судах, а гораздо более широкий спектр деятельности, который включает в себя ведение дел в фирме: начиная от ее создания и до ликвидации, включая банкротство.

В петербургской практике у Натальи был случай, когда ей пришлось вести дело о взыскании более 20 млн руб. с заказчика стройки. Подрядчик одного из объектов морского порта выполнил все работы по договору, но не смог добиться подписания актов выполненных работ. Несмотря на это, суд встал на сторону подрядчика, даже не проводя экспертиз, что стало юридической сенсацией для города. Процесс дошел до Верховного суда, который утвердил первоначальное судебное решение.

«К нам человек не придет с тем, что может решить рядовой юрисконсульт, — рассказывает адвокат. — К примеру, приходит клиент и сообщает нам о том, что у него отнимают бизнес, причем делает это соучредитель. Оказывается, что между ними возник конфликт, и я, в том числе, занимаюсь его урегулированием, чтобы не доводить дело до суда. Для сторон намного выгоднее решить проблему до суда, чем потом терять время, деньги и нервы. К тому же материалы арбитражных дел находятся в общем доступе, и никто не знает, как их истолкует потенциальный контрагент».

К примеру, конфликт может спровоцировать банальная подделка подписи руководителя фирмы. Существует типовая ситуация: директор, он же основной собственник бизнеса, находится в отпуске, а фирме необходимо срочно подписать важные финансовые документы. Доверенный сотрудник или даже соучредитель на свой страх и риск ставит собственной рукой подпись, похожую на директорскую. Если никаких проблем не возникает, то об этом никто никогда не узнает. Но фирма может попасть в какую-либо неприятную ситуацию, и тогда директор, разбираясь в произошедшем, выяснит, что он такого документа не подписывал. В этом случае

вполне возможно признать документ недействительным.

Существует целый ряд смежных отраслей экономики, по которым специалистов в Вологде днем с огнем не сыщешь. «К примеру, мало кто практикует в сфере медицины, когда необходимо доказывать факт оказания некачественных услуг, из-за которых пациент может потерять не только деньги, но и здоровье. Крайне мало юристов работает с авторским правом, хотя защита интересов в этой сфере становится все более востребованной», — констатирует Наталья.

Как у Михалкова

Среди ее любимых фильмов — «12» Никиты Михалкова. Его сюжет построен на том, что присяжные в суде над молодым парнем пытаются разобраться в ситуации, сами подручными средствами проводят следственный эксперимент и выясняют, что, хотя улики и говорят в пользу виновности юноши, по объективным причинам он не мог совершить убийства. Подобный скрупулезный подход исповедует и наша героиня.

Часто бывает так, что бизнесмены работают вообще без юридической поддержки. Они договариваются на словах об условиях, подписывают документы, почти не глядя в них, а затем получают большие штрафы за срыв сроков и неисполнение малозначительных условий. При этом перенос даты ввода объекта может происходить из-за внешних факторов: контрагент задержал поставку стройматериалов, возникли внеплановые сложности с конструкцией, произошла неполадка со строительной техникой и т.д. Если в каждом таком случае стороны не «сверяют часы» и не утверждают перенос сроков в связи с объективно сложившимися обстоятельствами, могут возникнуть юридические трудности вплоть до судов.

Хороший юрист всегда сможет найти подход к своему коллеге, представляющему вторую сторону, чтобы скорректировать условия любого договора, пока он не подписан. С другой стороны, хорошие юристы на уровне оформления

претензий и ответов на них вполне могут урегулировать спор между компаниями. «Мы сопровождали клиента, который занимается грузоперевозками в интересах сети гипермаркетов, — рассказывает вологжанка. — В договоре были огромные штрафные санкции для случаев, когда контрагент вовремя не подписал акт или не привез в срок какой-то второстепенный документ. Нам удалось смягчить условия договора даже в этом случае, хотя на первый взгляд казалось, что это невозможно».

Существуют разные тактики поведения в судебном процессе. По словам Натальи Федоровой, одна из самых распространенных — это затягивание

ГЛАВНЫЙ ПРИНЦИП
НАТАЛЬИ ФЕДОРОВОЙ — НИКОГДА НЕ «ПЛАВАТЬ» В СУДЕ. НУЖНО ВСЕГДА ИМЕТЬ ОТВЕТЫ НА ВОПРОСЫ СУДЬИ, ТЕАТРАЛЬНЫЕ ПАУЗЫ НИКОГДА В ТАКОМ ДЕЛЕ НЕ БУДУТ ПОМОЩНИКОМ.

дела. Та или иная сторона делает это не только потому, что хочет оттянуть исход дела, но зачастую и для того, чтобы потом предъявить проигравшей стороне судебные расходы. Конечно, этого не любят оппоненты, которые хотят поскорее завершить процесс. Это неприятно и судам, которым приходится годами рассматривать довольно банальные материалы. «Мне как юристу гораздо выгоднее выиграть дело и сделать это как можно быстрее, — рассуждает Наталья. — Это и клиенту приятно, и мне хорошо».

Для поиска наилучшей тактики команды юристов порой сидят ночами, выискивая изъяны в документах оппонентов. К примеру, при подлоге документов их авторы часто бывают крайне небрежны, не обращают внимания на детали, даты, сроки, времена года. Бывают сделки, похожие на настоящие, — с договором, переводом денег, подписанными актами приемки выполненных работ. «Но пробиваешь

адрес производства и понимаешь, что это бизнес-центр на Невском проспекте, который никак не мог произвести огромную ветряную мельницу. По документам ее отправили в порт, но без сопровождения ДПС сделать это было невозможно. Такие детали позволяют оспаривать сделки», — рассказывает Наталья.

Она также подчеркивает, что для профессионала очень важным навыком является эффективное взаимодействие с судом. Этому не учат в вузах, такого опыта не набраться при ведении рядовых дел. Но судьи рассматривают в день десятки дел, на заседания порой отводится по пять-десять минут, и в каждый кейс вникнуть заново им довольно сложно. И задача юриста — не завалить судью нормами законов, которые он и так знает, а понятным человеческим языком рассказать ему суть дела.

«Когда ты ведешь запутанные процессы, в которых фигурируют весьма круглые суммы, начинаешь понимать, что судьям тоже нелегко, — размышляет адвокат. — Чтобы хоть как-то им помочь, к исковому заявлению прикладываешь и проект решения, как ты его видишь. Судья видит этот документ, ей как минимум приятно, что ей помогли сделать ее работу, хотя и не обязательно, что документ будет как-то использован. Вроде бы это мелочь, но сильно облегчает жизнь и без того загруженным судебным работникам».

Наконец, главный принцип Натальи Федоровой — никогда не «плавать» в суде. Проще говоря, нужно всегда иметь ответы на вопросы судьи, театральные паузы никогда в таком деле не будут помощником. Безусловно, в отдельных ситуациях юрист от неожиданности может с ходу не сориентироваться в огромном массиве нормативных актов, но какой-то разумный ответ в нужную минуту должен быть всегда: «Даже если вдруг ты «плаваешь», то учись это делать».

ТЕКСТ: ВЛАДИМИР МАКАРОВ

Юридический бизнес в регионах, как бы это ни казалось странным, только проходит стадию становления. Многие рядовые граждане и предприниматели заключают серьезные договоры без привлечения юристов, а затем попадают в затруднительные ситуации. Адвокат Наталья ФЕДОРОВА, как и все ее коллеги, призывает изменить эту практику, показывая собственным примером, как важен дотошный подход к юридическим документам. За ее плечами множество арбитражных дел, которые она сумела выиграть для своих клиентов, хотя их документы вроде бы говорили в пользу оппонентов.

Тел.: 8 (921) 444-00-85
E-mail: fedorova.adv@mail.ru

СТЕКОЛЬЩИКИ ИНВЕСТИРУЮТ В КАЧЕСТВО

ТЕКСТ: СЕМЕН МАНУЙЛОВ

В этом году Смердомский стекольный завод отметит свое 122-летие. Предприятие, остающееся одним из ведущих стекольных заводов в регионе, вступило в фазу глубокой модернизации. Корреспондент журнала «Бизнес и Власть» поговорил с директором по инвестициям «Северной стеклотарной компании» Ватаном АБДУРАХМАНОВЫМ и выяснил, как будет идти переоснащение производства и будет ли развитие бизнеса сопровождаться развитием «социалки».



бутылок. Кроме того, мы продолжаем производить бутылку под игристые вина в коричневом цвете для ряда наших клиентов. Поставляем пивные бутылки не только на российский рынок, но и на экспорт в европейские страны. Первая партия таких бутылок в мае отправлена покупателям в Польшу. Клиенты остались довольны качеством продукции. Кроме того, мы начали производство бутылок в коричневом цвете для химреагентов.

— **Я слышал о глубокой модернизации производства. Какое оборудование на заводе вы уже заменили?**

— Мы произвели капитальный ремонт регенераторов. Через них холодный воздух нагнетается внутрь печи, а отработанные продукты горения в нагретом состоянии выходят. Замена регенераторов и укрепление свода печи позволят эксплуатировать ее еще три-четыре года. Действующей печи уже порядка 10 лет, но использовалась она не на полную мощность, из-за чего сохранился ее ресурс. Пока этот ресурс дорабатывается, мы сможем установить новое производственное оборудование.

— **Пока вы находитесь на первом этапе модернизации?**

— Сейчас мы находимся в стадии поставки большой партии инспекционного оборудования. Оно необходимо для проверки качества продукции в автоматическом режиме. Завод производит больше 90 миллионов единиц продукции в год (это условная цифра, поскольку больших бутылок производится, как правило, меньше, а небольших, наоборот, больше). Глазами такое количество не отследить, поэтому необходима автоматическая проверка. Тем более, что мы работаем в сегменте эксклюзивной продукции, зачастую наши клиенты предъявляют особые требования к качеству. До нашего прихода, до 2016 года, завод обладал лишь базовым набором контрольных машин. Сейчас мы экипируем его полностью, ставим оборудование, позволяющее выявить скрытые дефекты в бутылках сложной формы. Это французское оборудование последнего поколения. До конца июня планируем смонтировать его на все линии. Мы сможем производить бутылки с самым высоким требованием к качеству, а также более сложные виды пивных бутылок.

— **Ватан, расскажите, что нового происходит у вас на заводе?**

— В апреле 2019 года, впервые в современной истории завода, Северная стеклотарная компания начала производство коричневого стекла. Это тестовый проект всего на два месяца. Цель эксперимента — показать рынку, что наш завод может производить хорошо не только шампанскую, но и пивную бутылку. Кроме того, это позволит нам в дальнейшем избежать эффекта межсезонья, когда мы вынуждены были работать на склад в ожидании высокого сезона у производителей игристых вин. Мы заключили договоры по нескольким эксклюзивным позициям, а также предложили рынку пару видов стандартных

— **Это оборудование, работающее на просвет?**

— В том числе. С одной стороны стоит источник света, с другой — от 6 до 12 камер, которые «смотрят» на бутылку с разных сторон в разных диапазонах, выявляя дефекты и отклонения.

— **Какие в принципе могут быть отклонения?**

— Пузыри, утолщения стенок или истончение, нарушения геометрии, вкрапления, наличие остаточного напряжения, из-за которого под воздействием давления жидкости бутылка может разрушиться. Есть у нас и механические машины, выявляющие другие дефекты. Они работают, как карусель: бутылка зажимается специальными звездочками и проезжает по разным контрольным станциям с большой скоростью. На каждой из станций контактным и бесконтактным способом анализируются различные параметры продукции: герметичность венчика, его диаметр, толщина стенок, ищутся скрытые сколы и посечки, которые могут повлиять на прочность бутылки при укупорке и транспортировке.

— **Насколько это оборудование увеличит производственную мощность?**

— По своим показателям оборудование способно будет обработать в полтора раза больше продукции, чем сейчас. Пока нам такая мощность не нужна, но для нас останется серьезный запас по скорости, который пригодится в будущем. Установка таких машин поможет не только делать больше качественной продукции, но и быстрее собирать обратную связь. Для производства важно вовремя получить информацию, что идет не так, из-за чего получается брак. С помощью нового оборудования мы сможем вовремя этот брак «ловить», понимать его причины и быстро их исправлять.

— **Кроме инспекционного, еще какое-то оборудование будете ставить?**

— Будем ставить новое оборудование по отжигу бутылок и упаковочное оборудование.

Итальянская печь отжига необходима для постепенного охлаждения бутылок. Это длинная печь, куда поступают бутылки, формованные при температуре 500-600 градусов. Внутри они охлаждаются до температуры около 100 градусов. Процесс занимает до двух часов в зависимости от типа продукции, и он необходим, чтобы бутылка не трескалась, чтобы в ней не оставалось остаточное напряжение. Также будем ставить паллетайзеры и линии по упаковке термоусадочной пленкой. Французское оборудование позволяет перейти на тонкую пленку. Если сейчас мы упаковываем готовую продукцию в пленки толщиной порядка 140-160 микрон, то планируем выйти на пленки 110 микрон и ниже. Кроме того, оборудование позволяет бережнее нагревать пленку, и усадка проходит мягче. Сейчас мы прорабаты-

ПОКА ДЛЯ СТЕКОЛЬНЫХ ПРОИЗВОДСТВ НЕТ ЖЕСТКИХ НОРМАТИВОВ, ПОСКОЛЬКУ МЫ НЕ ВОШЛИ В ПЕРВУЮ ОЧЕРЕДЬ ПО ВНЕДРЕНИЮ ЭКОЛОГИЧЕСКИХ СТАНДАРТОВ. НО МЫ РЕШИЛИ ПОЙТИ НА ОПЕРЕЖЕНИЕ И УСТАНОВИТЬ НОВУЮ СИСТЕМУ ВОДООЧИСТКИ.

ваем вопрос установки новых южнокорейских компрессоров, которые подают сжатый воздух, ставим новое водоочистное оборудование.

— **Зачем необходимо устанавливать дополнительные очистные сооружения?**

— Мы заботимся об окружающей среде. Пока для стекольных производств нет жестких нормативов по выбросам, поскольку мы не вошли в первую очередь по внедрению новых экологических стандартов. Но мы решили пойти на опережение и в рамках первого этапа модернизации завода установить новую систему водоочистки, чтобы снизить сбросы. Система очистных сооружений позволит разделять использованную техническую воду на фракции, часть воды закольцевать и пускать снова на производство, а остальную глубоко фильтровать.

— **Основная цель всех мероприятий — увеличение объемов производства?**

— Конечно, несколько увеличится выход готовой продукции, но, скорее, все это — инвестиции в качество и задел на будущее. Также это снижение затрат и подготовка к установке новых стеклоформующих машин на втором этапе модернизации в 2020 году. Уже после этого можно будет всерьез говорить об увеличении производства.

— **Работа компании не заканчивается на модернизации производства. Что вы делаете для социально-экономического развития региона?**

— Мы стараемся не ограничиваться налоговыми отчислениями. В этом году мы, наконец, открываем баню в Смердомском. В прошлом году открыли спортивную площадку. Надеюсь, в этом году откроем спортивную секцию для детей. Мы уже помогли поселковому фельдшерскому пункту и планируем продолжать эту работу. Запланированы дальнейшие инвестиции в поселковый медпункт. Хотим заменить нашу пожарную машину, которая используется в поселке и соседних деревнях, если это необходимо. Это заводская машина, но нас периодически просят выехать. Проводим профориентационные курсы для выпускных классов в местных школах, приглашаем на практику ребят. У нас на заводе работает несколько династий стекольщиков. В августе мы празднуем день основания завода, проводим праздник в Смердомском, помогаем провести праздник для всего Чагодощенского района: выступления приглашенных артистов, шоу-программа, дискотека для молодежи, аниматоры для детей.

— **Как у вас складываются отношения с властями?**

— Мы поддерживаем хорошие взаимоотношения с властями на любом уровне. Когда нам понадобился участок земли для размещения складского комплекса рядом с действующим производством, региональные власти пошли нам навстречу, и мы спокойно расширились. Надеюсь, это партнерство с властью будет продолжаться так же плодотворно и дальше. **Р**

ОТ РАСПИЛОВКИ ЛЕСА К СТРОИТЕЛЬСТВУ ДОМОВ

ТЕКСТ: ЕВГЕНИЯ ГРЕБЕЛКИНА

От банкрота до развивающегося современного предприятия прошел путь Сокольский завод «Технология» за 11 лет. В кризисный для российской экономики 2008 год завод попал в руки предпринимателя Алексея КОНОВАЛОВА. Именно тогда началась новая жизнь и история завода.



«Предприятие мы купили в кризис, в нашей стране были тяжелые времена. Мы приобрели завод у банка на аукционе — предприятие забрали у предыдущего владельца за долги. Актив долго не могли реализовать, так как он находился в предбанкротном состоянии. На момент покупки на умирающем предприятии не было даже сушильных комплексов. Завод только пилил лес», — вспоминает Алексей Коновалов.

Новый собственник всерьез занялся производством. Провел модернизацию, закупил современное оборудование, внедрил новые технологии. Сегодня производственные мощности ООО «Технология» располагаются на площади 10 гектар. Предприятие выпускает клееный брус, вагонку, доску для покрытия полов, брикеты из опилок. Общий объем готовой продукции составляет более 30 тыс. куб. м в год. Ее поставки идут по всей России, а вскоре — и на экспорт.

«В кризис работать интереснее, к тому же свое первое образование я получил по специальности «антикризисное управление». В кризис работать нужно больше, у всех повышается работоспособность, — поясняет Алексей Владимирович. — Объемы производства год от года растут, но сегодня мы уже не гонимся за количеством. Мы совершенствуем качество. Делаем упор на глубокую переработку древесины».

Из-за отсутствия собственной расчетной лесосеки компания вынуждена закупать сырье у других компаний — не в близлежащих районах, а в радиусе 500 километров от Сокола. Еще одна проблема, которая мешает «Технологии» работать полностью автономно, — электроэнергия. Решение директор видит в подключении завода к подстанции так и не построенного индустриального парка. По его словам, предприятие готово взять на себя все затраты по прокладке линии, ведутся переговоры с энергетиками и местной властью.

Сейчас на заводе трудится более сотни человек. Основной костяк остался еще с тех времен, когда он был на грани банкротства. «Ни один сотрудник не был уволен — ведь за каждым человеком стоит целая семья», — поясняет глава компании.

Особое внимание руководство предприятия уделяет и подготовке квалифицированных кадров. «Я посетил Сокольские техникумы и училища, где обучают ребят для деревообрабатывающей отрасли. Меня крайне удивило то, что они учатся на оборудовании и по тем технологиям, которые уже давно не существуют. Нам, конечно, хочется взять шефство над

этим учебными заведениями, чтобы студенты шли в ногу со временем. Соответственно, мы готовы и оборудование предоставлять, и ребят брать к себе на практику. Если они будут соответствовать нашим требованиям и зарекомендуют себя хорошими работниками, в дальнейшем мы готовы помогать им и с трудоустройством, и с жильем», — рассказывает руководитель предприятия.

Одно из новых направлений — строительство деревянных домов по каркасной и брусковой технологии. Выставочный дом «Терем 1» от компании «Вологодский ТЕРЕМ» можно увидеть в Вологде на площадке у ТЦ «Аксон». Быстро, недорого, удобно — так характеризует работу «Терема» Алексей Коновалов. На сегодня компания строит по 3-5 домов в месяц, однако в планах возводить до десятка.

И еще одна сфера ее деятельности — строительство домов из кирпича. Уже возведено три дома в Новом Майском. Это жилье предназначено для сотрудников компании и их близких, квартиры соответствуют всем современным требованиям и выгодно отличаются доступной ценой. Совсем скоро там появятся детские и спортивные площадки.

«Мы рады, что жители Вологды выбирают для себя квартиры именно здесь. Это загородная зона, но по развитию инфраструктуры она ничуть не уступает любому городскому району. Появляется хорошая тенденция — все больше людей стараются приобрести жилье с близостью к живой природе», — заключает предприниматель. **Р**

Познакомиться с предложениями компании можно на сайте: www.terem-pro.ru/vologda.

БИЗНЕС В ЛИЦАХ



26 мая в России отмечается День предпринимателя. Открыть и развить свое дело — сложная задача, но еще более сложно вести бизнес так, чтобы другие считали тебя эталоном самой идеи предпринимательства. В нашей рубрике «Бизнес в лицах» мы продолжаем знакомить читателей с новыми формами и методами ведения бизнеса: порой спорными и неоднозначными, но точно имеющими право на применение и обсуждение их эффективности. Созданный молодым предпринимателем Аязом Шабутдиновым «Лайк-центр» проникает в регионы и влияет на сознание самых разных бизнесменов. Об этом — в нашем сегодняшнем номере.

ВАСИЛИЙ ВИНОГРАДОВ: «ЛАЙК-ЦЕНТР» – ЭТО АТМОСФЕРА РАЗВИТИЯ»

ТЕКСТ: АНДРЕЙ НЕНАСТЬЕВ

Группа компаний «Банзай» известна в Вологодской области не только развитой сетью салонов сотовой связи, но и особым подходом к ведению бизнеса. Основатель предприятия Василий ВИНОГРАДОВ и его партнеры — активные сторонники и инвесторы «Лайк-центра» Аяза Шабутдинова. В интервью журналу «Бизнес и Власть» Василий рассказал, как учеба в центре мотивирует работать больше и лучше и при этом находить гармонию с собой и другими людьми.



проект, увидел, что в нем много заряженной молодежи. Люди понимают, чего они хотят от жизни, и идут к своим целям. Удивительная атмосфера, и самое ценное, что у всего этого есть понятный результат. Нам поступило предложение проинвестировать этот проект на уровне Вологды и Череповца, мы согласились.

— **В чем схожесть философии, которую вы закладываете в качестве основы работы своего бизнеса, и философии «Лайк-центра»?**

— Любой бизнес — это аватар его руководителя или владельца. Если руководитель растет и обучается, достигает новых вершин личного развития, повышает профессиональный уровень, то растет и бизнес. Ключевой момент — ответственность. Ответственность за достижение целей и, по сути дела, за свою жизнь. Для мужчины это как минимум ответственность за себя, далее — за семью и детей, город,

ПЕРВЫЙ САЛОН «БАНЗАЙ» ОТКРЫЛСЯ В ЧЕРЕПОВЦЕ В ОКТЯБРЕ 2000 ГОДА. СЕГОДНЯ САЛОНЫ РАСПОЛОЖЕНЫ В ВОЛОГДЕ, ЧЕРЕПОВЦЕ, ШЕКСНЕ, БАБАЕВО И КАДУЕ. СОГЛАСНО ДАННЫМ СОЦИОЛОГИЧЕСКИХ ОПРОСОВ, КАЖДЫЙ ВТОРОЙ СМАРТФОН В ВОЛОГОДСКОЙ ОБЛАСТИ КУПЛЕН В «БАНЗАЕ». КАЖДОЕ ТРЕТЬЕ ПОДКЛЮЧЕНИЕ ПРОИСХОДИТ ТОЖЕ В «БАНЗАЕ».

область и даже страну и мир в целом. «Лайк-центр» — это сообщество активных и целеустремленных людей, которые хотят достичь большего как в личной, так и в профессиональной сфере. Сама среда «Лайк-центра» заряжает энергией.

— **В интернете встречаются комментарии о том, что «Лайк-центр» — это чуть ли не секта. Что вы на это скажете?**

— Это пугалка от завистников. Аяз, молодой парень, создал реально крутой продукт, этот парень собирает залы на тысячи человек. Но всегда найдутся люди, которые будут

возвышать себя, унижая других. Секта? Кто-то после посещения мероприятия Аяза переписал на него квартиру? Да, он делает необычные вещи, к которым мы, может быть, не привыкли после «пар» в университете. Но опыт показывает, что прорывы совершают именно те люди, которые делают что-то не так, как все. Критиковать, конечно, легко, и занимаются этим обычно те, кто лежит на диване в дырявых спортивныхках.

— **Как вы отслеживаете эффективность инвестирования в «Лайк-центр»?**

— Обучающий бизнес — новая для нас территория, ведь в основном мы занимались розничной торговлей. Может быть, не все так круто, как мы предполагали, но в целом доходность приемлема, нас она вполне устраивает. Это гораздо лучше, чем любой источник пассивного дохода. «Лайк-центр» — это высоко-рентабельный бизнес, но, как и в любом бизнесе, в нем нужно участвовать, нужно им жить.

— **Как бы вы оценили успешность проекта «Лайк-центров» в регионах? Есть ли здесь какие-то препятствия на уровне менталитета людей в провинции?**

— Это реально востребованная ниша в регионах. И это денежная ниша. Альтернативы «Лайк-центрам» сейчас нет. Если бы подобные организации существовали в мои 20 лет, думаю, я сэкономил бы массу денег и времени. Я бы не двигался от ошибки к ошибке и достигал целей быстрее. Мне кажется, что со временем деятельность «Лайк-центра» приведет к образованию новых сообществ новых предпринимателей. В крупных городах это уже есть — коворкинг-центры, куда люди приходят не только поработать, но и напитаться энергией, пообщаться в профессиональной среде. Это как в спорте: если ты хочешь быть крутым спортсменом, тебе нужно общаться со спортсменами. При этом если ты лыжник, то лучше общаться с лыжниками, а не со штангистами.

— **Сталкиваетесь ли вы с непониманием при общении с более взрослыми коллегами, придерживающимися традиционных взглядов на бизнес?**

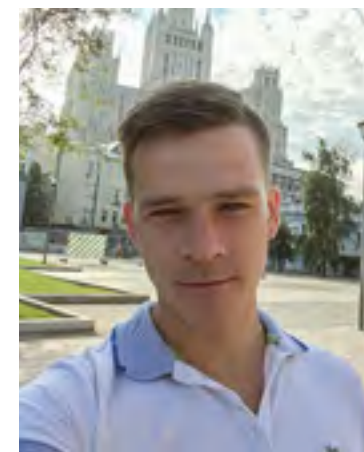
— Многие бизнесмены старой закалки строили свое дело не благодаря, а вопреки окружающей среде. Все предприниматели — очень практичные люди, это нас объединяет. Если «Лайк-центр» работает и приносит пользу людям, то никто не скажет ничего против и не осудит эту систему.

— **Какие цели по развитию бизнеса и для себя лично вы ставите на ближайшие годы?**

— Сеть «Банзай» сегодня — это 40 салонов связи в Вологодской области. В течение пяти лет мы хотим выйти на рынок других регионов Северо-Запада и стать компанией №1 в округе по объемам продаж и качеству обслуживания. Что касается «Лайк-центра», то франшизный бизнес подразумевает зависимость от

ПЕРВЫЙ ЦЕНТР ПОДДЕРЖКИ И РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА «ЛАЙК-ЦЕНТР» БЫЛ ОТКРЫТ В 2015 ГОДУ В МОСКВЕ. ЗА ТРИ ГОДА ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫЕ КУРСЫ ПОСЕТИЛИ УЖЕ БОЛЕЕ 150 000 ЧЕЛОВЕК, А СЕТЬ ВЫРОСЛА И ТЕПЕРЬ НАСЧИТЫВАЕТ БОЛЕЕ 300 ПРЕДСТАВИТЕЛЬСТВ В ГОРОДАХ ПО ВСЕМУ МИРУ. ВСЕ ЦЕНТРЫ ОБЪЕДИНЕНЫ ЦЕЛЬЮ СОЗДАНИЯ УНИКАЛЬНОГО БИЗНЕС-СООБЩЕСТВА #LIKEFAMILY.

старшего партнера — в данном случае московского офиса. Мы здесь исполнители тех идей, которые рождаются в головной компании. Если говорить обо мне лично, то моя цель — достичь внутреннего баланса, практиковать мастерство быть осознанным. Я хочу показать другим людям, что можно быть не только бизнес-машиной по зарабатыванию денег, но и счастливым, гармоничным во всех сферах человеком. **BB**



Вячеслав ЛОЖИЧЕВ, управляющий «Лайк-центром» в Вологде:

«Для меня «Лайк-центр» — нечто большее, чем бизнес. Я участвую в этом проекте не столько из-за денег, сколько из-за связей с интересными людьми, качественного обучения, результат которого можно оценить в деньгах. С 2017 года, когда я начал работать в этом проекте, я познакомился с огромным количеством предпринимателей. На наших мероприятиях в Вологде побывали более 1000 человек. Я очень сильно изменился с точки зрения личного развития. Могу сказать, что мероприятия «Лайк-центра» — это, наверное, то, что я искал всю жизнь. Вся идеология Аяза Шабутдинова направлена на создание в городах новых сообществ — активных и думающих людей, не обязательно предпринимателей. У нас немало участников, которые не имеют своего бизнеса и работают по найму, но им все это тоже интересно, они также готовы развиваться во всех сферах жизни. Я не могу с уверенностью сказать, как именно будет развиваться «Лайк-центр» далее, у нас сейчас определенная стадия перезапуска. Мы не даем рекламы, но люди сами к нам идут, потому что видят, что это работает».



фото: из архива компании

УЛУЧШИТЬ УСПЕВАЕМОСТЬ РЕБЕНКА В ШКОЛЕ – ПРОСТО

ТЕКСТ: ИВАН НЕЧАЕВ

Школа прогрессивного обучения «Два дельфина» уже два года занимается новыми для многих родителей вещами: обучает детей ментальной арифметике, скорочтению, каллиграфии. Есть и традиционные курсы подготовки к школе. После занятий у большинства детей улучшается успеваемость, а процесс обучения становится не таким выматывающим – как для ребенка, так и для родителей.

детям легко запоминать любую текстовую и цифровую информацию после 1-2 прочтений. Ученикам больше не нужно будет тратить по полдня на заучивание стихов, длинных текстов, иностранных слов.

В школьные годы ей самой непросто давалась учеба. Чтобы получить хорошие оценки, многое приходилось «зазубривать», а домашние задания отнимали уйму времени. На филологическом факультете ВГПУ пришлось работать с еще большим объемом информации. Обучение в вузе требовало быстрого чтения сложных книг и переработки материала. Тогда не было каких-либо программ, которые помогли бы быстрее справляться с этими задачами.

«Когда мой старший сын Дима пошел в школу, я вспомнила себя во время обучения, увидев, какие сложные сейчас программы, — вспоминает Светлана. — Мне очень хотелось помочь ребенку, поэтому я начала поиск программ, которые помогают детям учиться легче, эффективнее и качественнее. Я применила новые методики и увидела потрясающие результаты на примере своего сына! Он стал правильно и быстро считать, писать, читать, значительно улучшилась успеваемость в школе! И я пришла к осознанию того, что могу помочь и другим детям учиться интересно и в радость. Так я открыла свой обучающий центр «Умная синица», который успешно работал более двух лет. Сейчас школа выходит на новый уровень развития, произошли значительные перемены внутри управления. Это способствовало смене имиджа.


Руководитель школы **Светлана Едемская** считает, что ее призвание — обучение и воспитание успешного, высокоинтеллектуального поколения. В школе действуют программы для детей от 5 лет, которые направлены на развитие интеллектуальных способностей, логики, памяти и внимания. Недавно запущен новый курс — «Суперпамять». Эта программа поможет

Концепция работы школы полностью поменяется, так как руководитель обучилась по программе бизнес-сообщества «Лайк-центр». Решено было переехать в новое светлое помещение, набрать и обучить команду перспективных молодых преподавателей. Уже этим летом будут запущены ускоренные курсы по направлениям: «Суперпамять», «Скорочтение» и «Каллиграфия».

Во время летних каникул, без дополнительной школьной нагрузки, дети смогут получить навыки, которые в разы улучшат их успеваемость.

Мы будем работать в два потока по всем направлениям:

3 — 21 июня и 5 — 23 августа мы ждем всех на интенсивы «Каллиграфия» и «Скорочтение».

3 — 26 июня и 5 — 28 августа — на интенсив «Суперпамять». 



ДВА ДЕЛЬФИНА

Школа прогрессивного обучения Светланы Едемской

**г. Вологда,
ул. Молодежная, 15а
тел.: 8-911-442-18-14**

КОФЕ С ЛЮБОВЬЮ

ТЕКСТ: ЕВГЕНИЯ ГРЕБЕЛКИНА

Тысячи людей начинают утро с прекрасного ароматного напитка — кофе. Однако далеко не у всех есть возможность посидеть с чашечкой кофе дома или в кафе, не спеша, смакуя каждый глоток. Для таких случаев идеальный вариант — «Кофе с собой». Теперь и вологжане могут взять любимый напиток в дорогу, в офис или на встречу. Полтора года назад в нашем городе появилась известная федеральная сеть кофеен «Coffee Like». На условиях франшизы ее открыла череповчанка Наталья ДРАГОМИРОВА. Ради этого она переехала в Вологду.

«Предложение заняться франшизой и развивать сеть «Coffee Like» поступило мне во время одного из мероприятий «Лайк-центра» от одного из амбассадоров, который приехал в Череповец из Москвы. Сеть «Coffee Like» на тот момент уже успешно работала в Череповце. Я подумала, почему бы не попробовать сделать то же самое в Вологде, и связалась с генеральным директором сети Алексеем Гусakovым. Он поверил в мои силы и сказал: «Да, франшиза твоя, развивай сеть в городе Вологде», — вспоминает Наталья.

В 2017 году Наталья занялась открытием своего дела: оформлением документов, покупкой оборудования, подбором места для первой кофейни. «С финансами помогли мои друзья. Мои друзья — мое богатство», — рассказывает предприниматель. — Было множество сложностей, но спустя почти полгода в самом центре Вологды, в Центральном универсаме появилась кофейня «Coffee Like». Еще через несколько месяцев открылся кофе-бар в торговом центре «Оазис», а затем в торговом центре «Оскар».

«Для нашего кофе мы используем только хорошее зерно — стопроцентную арабику. Молоко у нас вологодское. Все напитки подаются в одноразовых бумажных стаканчиках. Разнообразие напитков на любой вкус. В наших кофейнях живая, приветливая атмосфера. У нас индивидуальный подход к каждому гостю, мы общаемся с людьми. И они к нам возвращаются. Шестая чашечка кофе идет в подарок. Кроме того, не нужно носить с собой никакие карточки, все бонусы у нас отмечаются в программе», — поясняет руководитель.

Сегодня в кофейнях «Coffee Like» разработано три вида меню, в которое входят как классические, так и десертные напитки. Каждый сезон «Coffee Like» предлагает своим гостям всё новые и новые кофейные вкусы. Над созданием уникальных рецептов работает шеф-бариста. В Вологде сложился небольшой, но дружный коллектив: общительные и ответственные ребята, которые точно знают, как сделать отличный кофе с собой.

«С каждым днём всё больше и больше гостей регистрируется в нашей программе. Сейчас 300 человек в день пьют наш кофе, примерно 30 из них — новые гости. Лучшая похвала для наших сотрудников, когда гость доволен на все сто процентов. Появились постоянные клиенты, которые для нас стали уже практически родными. Они с нами делятся своими новостями, рассказывают о жизни. Мы и дальше будем развивать культуру кофе в Вологде. Ищем новые места, договариваемся с торговыми центрами. Да, всё не так просто, но мы стараемся», — отметила Наталья Драгомирова.


Сейчас идет поиск места для очередной кофейни. Кроме того, компания активно участвует в самых разных мероприятиях. Кофе стал неотъемлемым атрибутом всех мероприятий «Лайк-центра», также его попробовали гости праздника в честь Дня защиты детей, который прошёл в Ботаническом саду в 2018 г., и ярмарки «Красный базар» в 2019 г. 



фото: из архива компании

**Тел.: 8-921-051-17-00
@coffeelike35
Вк: coffeelike35**

ВИЗА – В ЛЮБУЮ СТРАНУ

ТЕКСТ: ЕВГЕНИЯ ГРЕБЕЛКИНА

Всё чаще люди предпочитают путешествовать самостоятельно, без помощи туроператоров. Туристы сами разрабатывают маршруты, бронируют отели, покупают билеты. Каждому рано или поздно приходится сталкиваться с оформлением визы. Помочь вологжанам всегда готовы специалисты международного визового центра «ДомВиза». Центр появился в столице региона чуть больше года назад. Любую визу в любую страну сейчас можно оформить, не выезжая за пределы Вологды.

«При оформлении визы существует множество тонкостей, люди не всегда в них разбираются. Необходимо правильно оформить и подать консульские документы. Мы это делаем профессионально и экономим время и деньги путешественников. Нам важно не просто сформировать пакет документов, но сделать все так, чтобы у людей остались только положительные эмоции», — пояснила директор визового центра «ДомВиза» **Екатерина Соколова**.

Екатерина — опытная путешественница, она точно знает, куда и какая виза необходима. Именно любовь к поездкам, а также желание помочь туристам и привели предпринимательницу к созданию визового центра в Вологде. До этого она занималась семейным бизнесом, связанным с автозапчастями. В 2017 году все изменилось после посещения «Лайк-центра». Екатерина побывала на одном из его мероприятий, а затем прошла курсы бизнес-обучения. Идея с визовым центром оказалась очень удачной.

«Мало кто в Вологде профессионально оформляет визы в некоторые страны. Например, у «ДомВиза» заключены партнерские отношения, которые гарантируют нам оформление визы по Италия, Испании, Китаю, Японии и многие другие. Также есть возможность получить визу даже в США. У многих туристов возникают трудности с получением американской визы в связи с отсутствием записи в Москве, приходится ждать около года. У нас есть возможность сделать эту запись. Мы оформляем визы даже в такие страны, как Великобритания, Австралия,

Новая Зеландия, Канада, на другие непопулярные направления. Для тех, кто ограничен во времени, есть срочное оформление», — рассказывает Екатерина Соколова.

Обычно для получения визы нужно предоставить ваучер от турагентства. В отличие от турфирм визовый центр «ДомВиза» оформляет документы без необходимости покупки турпакета (или путевки). Нужен только загранпаспорт. Клиент получает визу, а дальше уже сам решает, каким образом он поедет: по турпакету или самостоятельно, с проживанием в гостинице или у друзей.

«Это экономия времени, денег и нервов. Не нужно планировать поездку в консульство, нести дополнительные затраты. Консульство может потребовать дополнительные справки, а мы, исходя из своего опыта, знаем, какие есть нюансы и подводные камни при оформлении той или иной визы», — поясняет руководитель визового центра.

Кроме того, визовый центр занимается страхованием путешественников и оформлением «Грин-карт». Возможна и помощь туристам в организации самостоятельных поездок: специалисты разработают любой маршрут по индивидуальному заказу, забронируют и выкупят билеты, сделают бронь в отеле, переведут документы на язык страны запрашиваемой визы.

Кроме обычных туристических виз, специалисты делают также национальные визы и по обучению, рабочие и бизнес-визы. Визовый центр разработал индивидуальную программу для организаций, к которым специалисты могут даже выехать домой или в офис, чтобы сэкономить время.

Совсем скоро все эти услуги станут доступными и для жителей других городов за пределами Вологодской области.

Директор визового центра «ДомВиза» готов сотрудничать с туристическими агентствами, уже ведутся переговоры с руководителями других регионов. 📍

DomVISA.ru
международный визовый центр

**Г. Вологда, БЦ «Оазис»
ул. Мира, 82, оф. 521
тел.: 50-88-80,
8-911-501-88-80
www.domvisa.ru**

реклама

OPERA

nail boutique

РЕЖИМ РАБОТЫ
С 8-00 ДО 22-00

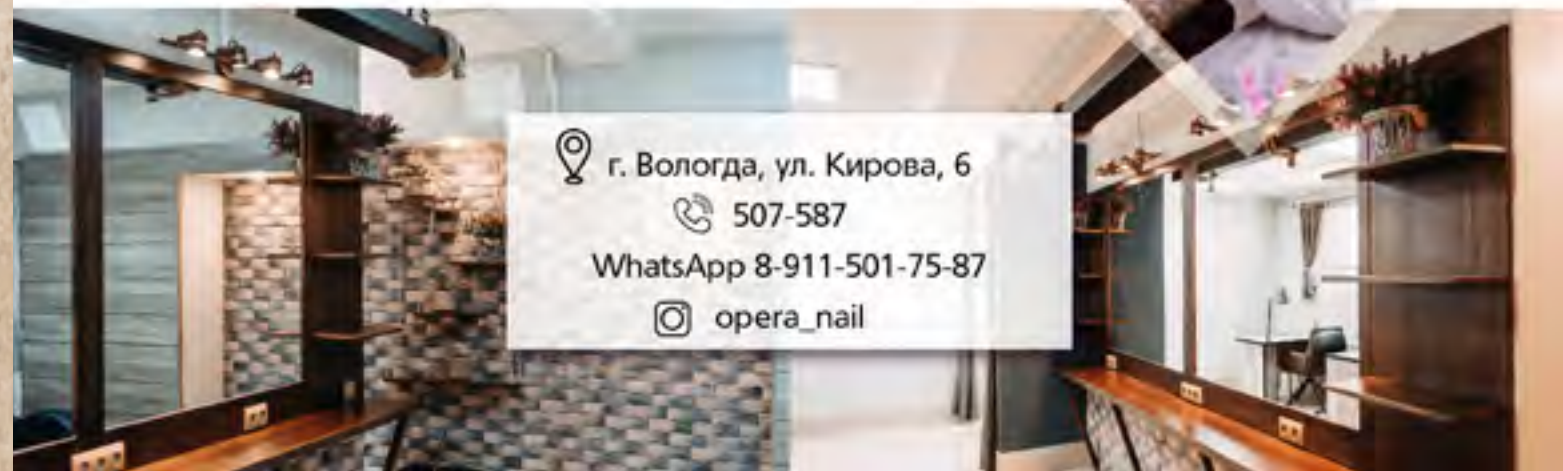


- МАНИКЮР
(женский, мужской, детский)
- НАРАЩИВАНИЕ НОГТЕЙ
- ПОКРЫТИЕ ГЕЛЬ-ЛАК
- ПАРАФИНОТЕРАПИЯ
- ПЕДИКЮР
(женский, мужской)
- SPA-ПРОЦЕДУРЫ ДЛЯ РУК И НОГ

- НАРАЩИВАНИЕ, ЛАМИНИРОВАНИЕ,
ИТАЛЬЯНСКОЕ ВОССТАНОВЛЕНИЕ РЕСНИЦ
- АРХИТЕКТУРА БРОВЕЙ
- ДОЛГОВРЕМЕННАЯ УКЛАДКА БРОВЕЙ
- ДЕПИЛЯЦИЯ
(шугаринг, воск)
- МАКИЯЖ
(дневной, вечерний, свадебный)
- УКЛАДКИ
(локоны, вечерние прически)



📍 г. Вологда, ул. Кирова, 6
☎ 507-587
WhatsApp 8-911-501-75-87
📷 opera_nail



ЧТО МЕШАЕТ НАСТУПЛЕНИЮ ЦИФРОВОГО БУДУЩЕГО

ТЕКСТ: ИВАН НЕЧАЕВ

Операторы мобильной связи видят новые возможности для развития в «больших данных» (big data). Собранная связистами обезличенная информация о поведении абонентов представляет большой интерес как для государства, так и для бизнеса. О том, почему в России намечается кризис традиционных услуг связи и поможет ли новая ниша выжить мобильным операторам, говорили в Москве, где 16 апреля прошла конференция «Телеком: расширяя границы в цифровое будущее». Мероприятие организовано газетой «Ведомости».

Цена абонента

Участники конференции в целом сошлись во мнении, что в российской телеком-индустрии все не так гладко, как зачастую представляют себе рядовые абоненты. Темпы роста рынка замедляются, при этом конкуренция очень высока, а цены низкие.

«В первую очередь давайте посмотрим на то, как себя ведёт доходность телеком-отрасли, — предлагает **Василь Лацнич**, представитель «Вымпел-кома». — Бизнес телекома последнее время растёт на единицы процентов: один, два, три — и уже, в принципе, не «бьет» инфляцию. Давайте посмотрим на тарифообразование операторов. Давайте не лукавить! С одной стороны, для всех важна SMS, присланная с острова Тринидад и Тобаго



в Россию в роуминге, а с другой стороны, кто из вас посылал такие SMS? В то время как каждый день вы пользуетесь услугами гораздо более базовыми: услугами мобильного интернета, услугами голоса. Так вот, практически все эти параметры на сегодняшний день предоставляются в России дешевле любой другой

развитой и среднеразвитой страны мира. Любой другой! Недавно было опубликовано исследование, показывающее, что по цене интернета Россия находится на 12-м месте снизу для потребителя.

Что такое 12-е место снизу среди более чем двухсот перечисленных в списке стран? Это означает, что реальное извлечение денег в индустрии происходит на очень низком уровне. Вам кажется, что это очень хорошо. Многим покажется: прекрасно! У нас такой дешёвый интернет! Действительно, за 200 или за 140 рублей

безлимитный интернет вы не купите практически ни в одной стране в мире! 140 рублей, напомню, — это чуть больше двух долларов. Такой цены за безлимитный интернет не существует нигде. Вроде бы очень хорошо для населения. Но в результате индустрия неспособна нормально инвестировать».

Границы спектра

Другая проблемная зона — отсутствие свободных частот, что, в частности, препятствует быстрому развитию сетей 5G в России.

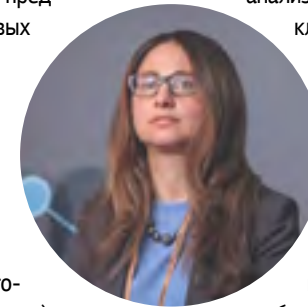
Генеральный директор Tele2 **Сергей Эмдин** рассказал: «Если мы не хотим отстать от мировых тенденций, мы должны расчищать спектр 3,4-3,8 ГГц, поскольку именно здесь появится экосистема, появится оборудование. Именно в этом диапазоне мы проводим тестирование, и у нас уже есть первый опыт. Но пока нет четкого понимания, как будет идти этот процесс,

многие вопросы еще остаются открытыми. К примеру, мы хотели сделать «пилоты» в самом ближайшем будущем. Надеюсь, что вопрос скоро разрешится. С точки зрения того, как отрасли подойти к 5G, несмотря на все наше желание развивать прямую и открытую конкуренцию, действительно есть объективные проблемы. В спектре 3,4-3,8 свободно всего 400 МГц, соответственно, на четыре игрока частот мало. Несомненно, хорошее решение — шеринг в виде инфраструктурного оператора или ведомого оператора в том или ином регионе. И как альтернатива — диспропорциональное распределение спектра. Либо будем ждать, когда в этой международной экосистеме появятся альтернативные виды спектра. Это задержит процесс развития сети пятого поколения в России, а 5G — это не только телеком, но и вся цифровая экономика».

Что спасет экономику операторов?

В условиях, когда традиционные услуги связи становятся все менее прибыльными, сотовые компании ищут новые рынки, точки развития. Наиболее перспективная — аналитика «больших данных» (big data). Компания Tele2 строит свою работу на таких исследованиях. Например, используя обезличенный массив информации об абонентах, оператор проанализировал маятниковые миграции в пределах Москвы и Московской области, создал карты плотности и демографический портрет посетителей курорта «Игора» в Ленинградской области, карту концентрации туристов в Краснодарском крае. Результаты исследований позволили эффективно инвестировать в строительство сети, предсказать окупаемость базовых станций, принять точные решения о месте открытия новых салонов.

Степень детализации данных очевидно интересна как властям (например, при расчёте пассажиропотока или подготовке к крупному мероприятию), так и бизнесу (например, при выводе на рынок новых продуктов). Так, анализ big data позволил ответить на вопрос, сколько



людей из Бутово работают в Москве, а также выяснить, какой процент из них ездит на работу на метро, а какой — на машине.

«Правильнее было бы называть эту отрасль когнитивными вычислениями, куда входят понятия big data, искусственный интеллект, машинное обучение, — говорит **Светлана Скворцова**, директор по стратегическому планированию Tele2. Нам не нужны для анализа персональные данные. Мы анализируем «цифровой отпечаток» клиента. Нам неважен его возраст, пол, род занятий, важно — как ведет себя клиент. Интересует возможность агрегировать паттерны поведения в определенный сегмент и работать с ним. У нас ни одна базовая станция, ни один салон не запускаются без предварительного анализа».

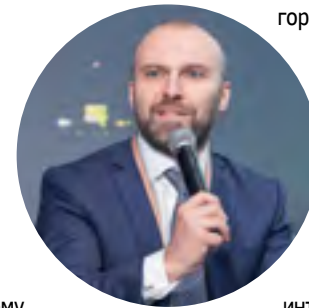
По мнению Светланы Скворцовой, в ближайшее время отрасль будет расти гораздо быстрее, чем сейчас. Клиентом

Сергей ЭДМИН, генеральный директор Tele2:

Отрасль может развиваться еще быстрее при более активной позиции регулятора, например, в сфере интернет-вещей и Mobile ID. Mobile ID — это высокотехнологичная замена существующих решений двухфакторной авторизации. Технология открывает новые возможности для пользователей любых цифровых сервисов и унифицирует различные способы авторизации. Она значительно экономит время и упрощает абонентам покупку электронных билетов и банковские транзакции. Важно, что мобильный ID не только максимально облегчает процесс идентификации, но и гарантирует безопасность операций с мобильного телефона. Технология уже успешно работает более чем в 30 странах, в том числе в Великобритании, Франции, Испании, Италии, Финляндии, Китае, Бразилии. Там, где технология имеет регуляторную поддержку, она развивается динамичнее. В России решение реализовано операторами в едином стандарте международной ассоциации GSMA. Компания Tele2 считает технологию перспективной и полностью готова к ее внедрению. В 2019 году планируется запустить тестирование пилотного проекта Mobile ID для портала Госуслуг при участии Минкомсвязи.



оператора может стать и бизнес, и государство, которому, в частности, необходимы данные при развитии «умных городов». Возможности продажи агрегированной аналитики обширны.



Как утверждает представитель «Мегафона» **Геворк Вермишян**, еще одним перспективным направлением для операторов связи могла бы стать интернет-коммерция:

«На пороге у меня, например, уже стоит задача — продумывать не только как интегрировать телеком в социальные сети, а как интегрировать телеком в социальную коммерцию, потому что приходит Alibaba. Являясь частью экосистемы, я думаю, что у телекома точно есть возможность претендовать на порцию в росте e-commerce, особенно с учётом того, что в России на самом деле онлайн-коммерция в зачаточном состоянии, и она показывает очень сильный рост. По прогнозам, к 22-23-му году она будет занимать существенно больше пятидесяти процентов всей торговли».

16 ВОЛОГОДСКИХ ПРЕДПРИЯТИЙ ПОБЕДИЛИ В КОНКУРСЕ «ИНВЕТОР РЕГИОНА – 2018»

ТЕКСТ: АЛЕКСАНДР НЕСТЕРОВ

В Вологодской области подвели итоги третьего конкурса «Инвестор региона». Торжественная церемония награждения победителей состоялась в рамках IV инвестиционного форума Вологодской области. Участие в конкурсе приняли организации и предприниматели, реализовавшие инвестиционные проекты на территории Вологодской области с 1 июля 2017 года по 30 декабря 2018 года включительно.

Максим ЮГАНОВ, директор компании «Пекарня «Счастлибочная»:

«Наша организация более года выпускает французские молочные булочки, которые получают известность под торговыми марками «Летиссимо» и «Флайки». Булочки известны не только в России, но и в Белоруссии и Казахстане. Конкурс «Инвестор региона» для нас был своего рода «экзаменом на зрелость». Большое спасибо организаторам за признание нашего инвестиционного проекта лучшим в сфере импортозамещения».



Заявки подали более 30 вологодских предприятий. Награды распределили по 8 номинациям. В номинации «За реализацию лучшего инвестиционного проекта в сфере промышленности» первое место получила «Северсталь» с проектом «Строительство установки печь-ковш № 2». Это один из крупнейших проектов компании, который не только повысит производительность сталеплавильного производства, но и решит важные экологические задачи. Второе место занял «Вологодский оптико-механический завод», в 2018 году успешно реализовавший проект по внедрению на предприятии технологии лазерной сварки металлов для изготовления высокоточных изделий.

Награды «Лучший инвестиционный проект в сфере агропромышленного комплекса» удостоены два крупнейших предприятия Вологодчины. Диплом I степени присужден «Племзаводу Родина». Общество в 2018 году закончило строительство

коровника на 544 головы в поселке Харачево Вологодского района. Второе место занял «Вологодский хлебокомбинат», он реализовал проект по производству формовых хлебов, что дает возможность сохранять полезные вещества, ферменты и витамины в хлебе.

Первое место в номинации «Лучший инвестиционный проект в сфере лесного комплекса» присуждено предприятию «Белозерсклес». Строительство нового лесопильного завода позволит ежегодно перерабатывать 220 тыс. кубометров хвойного пиловочника небольших диаметров, расширить номенклатуру выпускаемой продукции, увеличить объемы производства, выйти на новые рынки сбыта. Второе место — у компании «Холбит». Инвестиционный проект по организации лесозаготовок и реконструкции деревообрабатывающего производства поможет увеличить производственную мощность предприятия до 42 тыс. кубометров пиломатериалов в год.

Новый отель в Устюжке, появившийся на месте полуразрушенного здания, занял первое место в номинации «Лучший инвестиционный проект в сфере культуры и туризма и в социальной сфере». Благодаря реализации этой идеи удалось восстановить полуразрушенное здание — объект историко-культурного наследия области — и повысить туристическую привлекательность. Второе место в номинации присвоено гостевому дому «СоВА» в селе Кичменгский Городок. Гостиница расположена на пути к Вотчине Деда Мороза.

Среди проектов малого и среднего бизнеса отличился СХПК «Тотемский» — у кооператива первое место. Строительство животноводческого комплекса на 800 голов крупного рогатого скота в деревне Варницы практически полностью исключило человеческий фактор при получении молока и обеспечило безупречную гигиену. Диплом II степени завоевала «Шекснинская Заря». Реконструкция зерносушильного комплекса в деревне Пача помогла достичь максимального качества сушки зерна и сократить затраты.

Лучшим инвестиционным проектом в сфере импортозамещения признана сыроварня «Липин Бор». Создав производство полного цикла по изготовлению сыров европейского качества, предприятие смогло выйти за пределы внутреннего рынка сбыта. Уникальность проекта — в привлекательности сыроварни для туристов. Гостям села предлагают посмотреть производство изнутри и провести дегустацию всех видов сыров. Второе место — у «Пекарни «Счастлибочная» — первого резидента территории опережающего социально-экономического развития

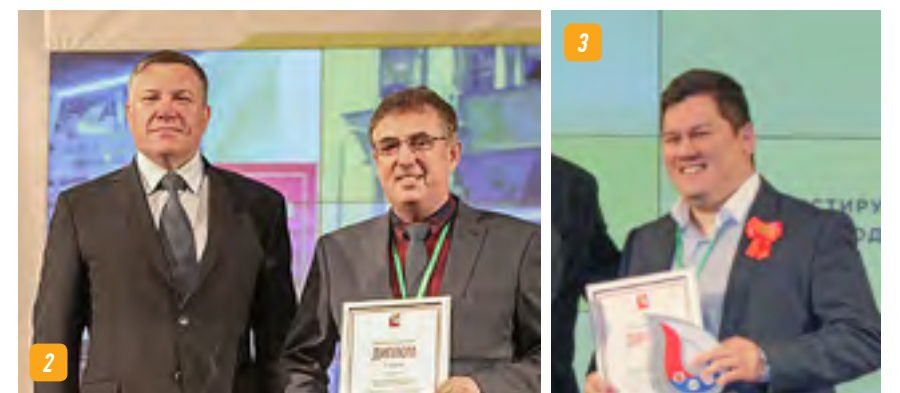
«Череповец». Это современное предприятие, укомплектованное европейским оборудованием, которое полностью автоматизирует процесс производства французских булочек. Пекарня производит продукцию, востребованную за рубежом и крупными российскими ритейлерами.

В номинации «Лучший инвестиционный инфраструктурный проект» диплом I степени и памятный знак «Инвестор региона 2018» присужден ТЭЦ «Белый Ручей» за строительство участка тепловой сети. Второе место в номинации — у сети череповецких кофеен «Хочу Кушать». Проект направлен на формирование в городе современной и доступной сети общественного питания, ориентированной на посещение семьями.

Лучшим проектом в IT-сфере названо создание автоматизированной информационно-измерительной системы коммерческого учета электроэнергии «Вологодской Областной Энергетической Компании». Новая система позволит снизить фактические потери энергии в сетях предприятия и повысить экономическую эффективность за счет сокращения производственных издержек. Вологодскому областному радиотелевизионному передающему центру в этой же номинации присвоено II место за проект по организации вставки рекламного контента в сети цифрового эфирного вещания. Врезка местной рекламы важна для малых и средних предприятий региона.

Общий объем инвестиций предприятий — участников конкурса составил порядка 6 млрд рублей, создано 610 новых рабочих мест.

Конкурс «Инвестор региона» направлен на повышение инвестиционной привлекательности Вологодской области, стимулирование деятельности инвесторов, а также признание заслуг органов государственной власти и местного самоуправления, институтов развития в работе по формированию благоприятного инвестиционного климата. [QR](#)



1. Череповецкий предприниматель Игорь Истомин получил благодарность за вклад в развитие города;

2. Владимир Малек, генеральный директор «Вологодского хлебокомбината», реализовал проект по производству формовых хлебов;

3. Дмитрий Шибанов, управляющий КФХ сыроварня «Липин Бор», награжден за лучший инвестпроект в сфере импортозамещения;

4. Алексей Нужин, заместитель технического директора «ВОМЗ», отмечен за внедрение технологии лазерной сварки металлов;

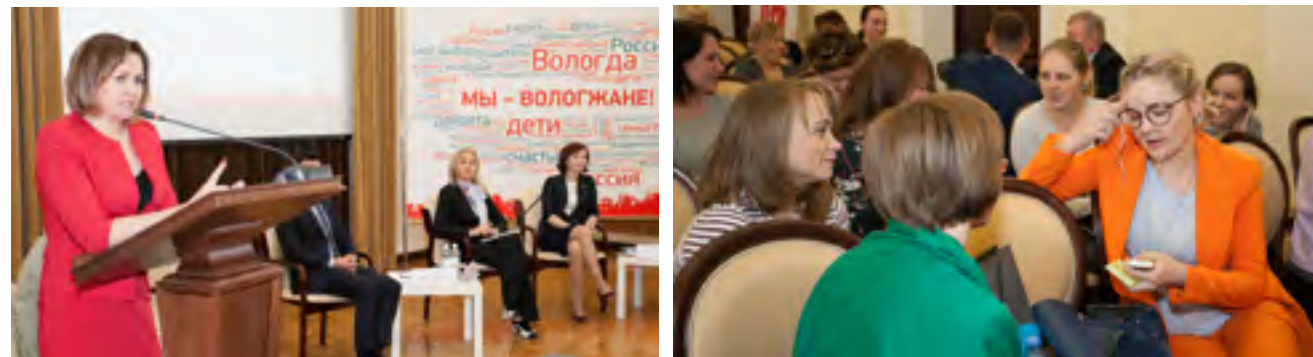
5. Общий объем инвестиций предприятий — участников конкурса составил порядка 6 млрд рублей.



ЖЕНСКИЙ БИЗНЕС: ПОЛЬЗА И УДОВОЛЬСТВИЕ

ТЕКСТ: ВЛАДИМИР МАКАРОВ

Под таким девизом 16 апреля в Вологде прошла информационная конференция, которая собрала более сотни участниц. Среди тех, кто выводил формулу успеха женского бизнеса, — как уже состоявшиеся предпринимательницы, так и те, кто только делает первые шаги в этой сфере.



Организаторы конференции сделали упор на информационную составляющую: в первую очередь речь шла о мерах поддержки со стороны государства, банковских структур, вопросах, связанных с защитой информации и безопасностью. Также традиционными среди женщин-предпринимателей остаются вопросы развития личных качеств, лидерских и предпринимательских навыков, участия в различных образовательных программах.

Картину с показателями и цифрами работы малого и среднего бизнеса Вологды участницам конференции обрисовала начальник департамента экономического развития **Светлана Пахнина**. Ее выступление еще раз доказало: власть не оторвана от бизнеса и его проблем, она в курсе, чем сегодня живет бизнес, в том числе женский. Светлана подчеркнула, что городские власти готовы оказывать посильную поддержку предпринимательскому сообществу, отвечать на его запросы и, если нужно, вместе искать решение проблем.

«Для прекрасной половины человечества свое дело — это как ребенок, поэтому внимание ему уделяется особенное. Индекс женской предпринимательской активности растет с каждым годом. При этом чаще всего женщины возглавляют организации

в социальной сфере, которые очень важны для нашего города», — отметила руководитель.

О финансовых инструментах для старта бизнеса и его развития, а также банковских предложениях специально для женщин-предпринимателей рассказал управляющий директор департамента цифрового бизнеса банка «Открытие» **Алексей Ганеев**. В этом году банк «Открытие» стал партнером федерального образовательного проекта «Мама — предприниматель», который проводится в сотрудничестве с «ОПОРОЙ РОССИИ» с целью формирования у будущих женщин-предпринимателей компетенций, необходимых для запуска собственного бизнеса. Все участницы программы могут воспользоваться специальными предложениями от банка, в числе которых бесплатное открытие и обслуживание расчетного счета, а также бесплатное обучение на платформе Open Academy.

Выступление еще одного спикера конференции — председателя комитета по женскому предпринимательству Санкт-Петербурга **Тамары Олехнович** — было посвящено теме обучения предпринимательским навыкам. Руководитель представила участницам конференции онлайн-площадку, где начинающие бизнес-леди могут получить

качественные знания по теме предпринимательства, не выходя из дома.

О своем участии в федеральном конкурсе «Лидеры России» рассказала на конференции руководитель образовательного центра «Брайт» **Марина Липатникова**. Ей удалось дойти до финала, преодолев несколько отборочных этапов, и стать обладательницей образовательного гранта в 1 миллион рублей. По словам Марины, участие в таких конкурсах — это не только прекрасная возможность проверить себя и свои навыки и знания, но и способ расширить границы своего бизнеса, прокачать свои компетенции, заявить о себе и своем деле на федеральном уровне. В том, что мы не всегда используем свои возможности и усилия по полной, участницы конференции смогли убедиться с помощью небольших практических заданий, предложенных предпринимателем.

«Очень важно иногда выйти за рамки повседневной рутинной работы, чтобы подняться на ступеньку выше, получить новый толчок, идеи, контакты и связи, — считает руководитель образовательного центра. — Благодаря конкурсу «Лидеры России» о моем бизнесе теперь знают далеко за пределами Вологды, а наши наработки используют в одном из лучших

образовательных центров России — «Сириус». На конференции я поделилась опытом участия в конкурсе и, надеюсь, своим примером вдохновила многих участниц на то, что нужно использовать все возможности, которые нам даются».

Что такое нетворкинг и точно ли он нужен предпринимателю, где можно устанавливать новые деловые контакты и как начать диалог на мероприятиях, как привлечь известные компании для партнерства? Обо всем этом в своем выступлении рассказала директор по развитию консалтинговой компании «Центр-Профи» **Олеся Микляева**.

Большой интерес со стороны участниц конференции вызвало выступление **Виталия Исакова**, который рассказал о безопасности ведения бизнеса и личной безопасности. Мало кто задумывается, что интернет-пространство помимо площадки для раскрутки бизнеса может стать и площадкой для утечки информации, использования ее в своих целях недобросовестными конкурентами. Поэтому так важно уделять большое внимание вопросам защиты информации, в том числе своих личных страниц и страниц своих сообществ в социальных сетях, электронной почты, мобильного телефона и прочих современных средств коммуникации.

В конце конференции состоялись бизнес-баттлы, где предприниматели делились рабочими кейсами. Оппоненты в парах рассказали о своих успехах и неудачах, отвечая на вопросы слушателей. Такой формат практического обмена опытом очень понравился участникам конференции, поэтому было решено сделать его постоянным не только в рамках конференции, но и других мероприятий комитета по женскому предпринимательству «ОПОРЫ РОССИИ».

Организатором мероприятия выступил Комитет по развитию женского предпринимательства Вологодского отделения «ОПОРЫ РОССИИ» при поддержке Департамента экономического развития Вологды и МБУ «Центр содействия развитию предпринимательства и туризма». Это уже вторая конференция, посвященная теме женского предпринимательства в Вологде.

В Вологде из 8 тысяч зарегистрированных индивидуальных предпринимателей почти половина — женщины. В основном они заняты в сфере услуг и торговли. **BB**



Наталья АНТИПОВА, председатель Комитета по женскому предпринимательству Вологодского отделения «ОПОРЫ РОССИИ»:

Конференция показала, что, несмотря на, казалось бы, понятные темы, всегда есть место для полезных и интересных новостей. Те простые и забавные упражнения-задания, что были на конференции, предельно ясно показали, что мы лишь на одну треть используем свой потенциал. Сразу после конференции я получила много звонков и сообщений с благодарностями от участниц. Причем высокую оценку дали женщины, которые в бизнесе уже очень давно, чей бизнес стабильно развивается.

Алексей ДЕНИСОВ, руководитель вологодского филиала банка «Открытие»:

Конференция прошла на высоком уровне и была полезна всем участникам. Мне понравились интересные подходы, к примеру, проведение бизнес-баттлов, где каждый мог открыто и честно рассказать о своем бизнесе, проявить себя в нестандартной ситуации, рассказать о своем деле не с трибуны, а в рамках спора и соревнования. Что касается нашего сектора банковской сферы, то здесь основные запросы со стороны бизнеса стандартны: открытие и ведение счета, кредитование. Большой интерес вызвало предложение, которое банк «Открытие» сейчас готовит и которое я озвучил в ходе конференции, — о субсидировании процентной ставки по кредиту для малого и среднего бизнеса до 2 миллионов рублей. Думаю, этот банковский продукт будет очень востребован у предпринимателей.



Виктория КОЛЕСОВА, директор центра красоты и здоровья «Рай»:

Я впервые принимала участие в этой конференции и очень довольна результатом. Много действительно нужной и полезной информации, прекрасная возможность поучаствовать в бизнес-баттле — все это дало толчок для новых идей, над реализацией которых я сейчас работаю.

Могу сказать, что лично для меня эта конференция — новая высота в развитии бизнеса, большое спасибо организаторам.

Официальные партнеры конференции:



Вологодское областное отделение «ОПОРЫ РОССИИ»
Комитет по развитию женского предпринимательства ВОО «ОПОРА РОССИИ»
тел.: 8-921-233-67-17 | e-mail: womenopora35@gmail.com

СЕРГЕЙ ГРИГОРЬЕВ: «МЫ ХОТИМ ОТКРЫТЬ ДЛЯ РОССИЙСКОГО АГРАРНОГО РЫНКА ВОРОТА В АФРИКУ И НА ВОСТОК»



ТЕКСТ: АЛЕКСАНДР ИЛЬИЧЕВ

В Москве прошла встреча членов вологодского отделения «ОПОРЫ РОССИИ» с президентом НКО «Союз Экспортеров Сельхозпродукции» (СЭС) Сергеем ГРИГОРЬЕВЫМ. Мы попросили Сергея Алексеевича ответить на вопросы нашего медиа-проекта «Бизнес на экспорт».



— **Сергей Алексеевич, расскажите подробнее о вашем союзе. Для чего он создан?**

— Наша работа заключается в участии в международных выставках, конференциях, комплексных бизнес-миссиях и семинарах. Мы участвуем в этих мероприятиях для продвижения нашей продукции на внешних рынках, рекламы российских товаров и услуг. С момента регистрации нашего союза — в начале 2017 года — мы приняли участие в крупнейших мировых выставках продовольствия 2017 и 2018 годов. В 2019 году будем участвовать в GulFood в Дубае, ОАЭ, SIAL в Шанхае, IFood в Иране. Союз сотрудничает с крупнейшими мировыми организаторами международных выставок: немецким концерном DLG, французским концерном SIAL.

Организация установила деловые отношения с арабскими, китайскими и иранскими компаниями, которые проявили интерес к экологически чистой продукции из России. На выставках заключены контракты на поставку различных высококачественных продуктов ряду дистрибьюторов, интер-

ПО ДАННЫМ РОССИЙСКОГО ЭКСПОРТНОГО ЦЕНТРА, В РОССИИ БОЛЕЕ 4 МЛН МАЛЫХ И СРЕДНИХ ПРЕДПРИЯТИЙ. ЭКСПОРТЕРОВ ИЗ НИХ — ВСЕГО 0,7%, ИЛИ 32 000 ПРЕДПРИЯТИЙ. В США ЭКСПОРТОМ ТОВАРОВ ЗАНИМАЮТСЯ БОЛЕЕ 300 ТЫС. МАЛЫХ И СРЕДНИХ ПРЕДПРИЯТИЙ.

нет-площадок, в торговые сети ОАЭ, Великобритании, Китая. Подписаны соглашения на поставку партий товаров в ряд торговых сетей в Российской Федерации.

— **Имеются ли положительные результаты у небольших предприятий, принимавших участие в международной выставочной деятельности под эгидой СЭС?**

— Разумеется. СЭС имеет положительный опыт вывода на внешний рынок маленьких компаний — членов нашего союза. Такие компании часто являются градообразующими предприятиями в своих далеких от крупных городов поселках. И эти компании экспортируют свою продукцию в Арабские Эмираты, Китай и Иран! Участие на стендах НКО СЭС в международных

выставках заложило основу экспортного развития для ряда членов нашего союза из сферы МСП. Наш союз пытается создать нишу и предоставить реальную возможность выйти на внешний рынок для сельхозпредприятий, переработчиков и производителей продовольствия, которые хотели бы это сделать. Сильные хозяйства, крупные предприятия и холдинги решали и решают вопросы экспорта самостоятельно. Объединившись в некоммерческую организацию «Союз Экспортеров Сельхозпродукции», мы надеемся помочь именно мелким сельхозпредприятиям. Членами нашего союза уже стали предприятия от Калининграда до Благовещенска, от Новгорода до Ставрополя. Одним из главных наших направлений является система продвижения продукции российского АПК и продуктов питания, произведенных в России.

— **В какие страны перспективна поставка российской сельхозпродукции и по каким направлениям?**

— В тренде юго-восточной Азии — рапс и подсолнечник с содержанием олеиновой мононенасыщенной кислоты выше 82%. Европейцам интересны продукты с высокой потенциальной маржинальностью, которые после переработки на европейских предприятиях продают нам обратно в Россию. Идут влет: очищенные и обработанные горох, чечевица, масличный лен, нут, просо и сорго. За границей их фасуют, а затем перепродают в третьи страны, на Ближний Восток и в Африку под знаком собственной

продукции. Пользуется популярностью рапс. Перспективнейшим направлением мы считаем поставку российской продукции в Африку. В ближайших планах нашего союза участие в выставках в Танзании, Кении и Эфиопии.

— **Какие продукты питания востребованы в Африке?**

— Африканские страны, расположенные южнее Сахары, крайне заинтересованы в сотрудничестве с Россией. В руководстве многих этих стран сейчас находятся те, кто учился в наших советских институтах. Для них Россия не пустой звук, а понятная страна, которой можно доверять. Так как страны эти в основной своей массе бедные, то для поставок туда подойдут простые и дешевые продукты в большом количестве — макароны, крупы, самое простое подсолнечное масло, низкосортная мука и т.п.

— **В последнее время российские экспортеры возлагают надежду на Иран. С чем это связано?**

— Эта страна весьма перспективна для российского экспорта. Объясню почему. Во-первых, Иран еще не один десяток лет будет находиться под зарубежными санкциями, что играет России на руку. Во-вторых, эта страна является главой «шиитского пояса», куда входят Сирия, Ирак и Афганистан. Это тоже перспективные рынки сбыта пищевой продукции, поскольку в этих странах не очень подходящие условия для выращивания сельхозпродукции, а населения много. В одном только Ираке больше 80 млн человек. А в общем «шиитском поясе» проживает более 170 млн человек. Словом, это огромный рынок сбыта продуктов питания, который мы не имеем права потерять.

— **На пути в страны этого самого «шиитского пояса» возникает одна преграда — сертификат Халяль. Экспортная пищевая продукция полностью должна соответствовать предписаниям Ислама?**

— Эта тема действительно актуальна — и не только для шиитов, а для всего мусульманского мира, особенно

Экспортный ориентир

В Вологодской области довольно много малых и средних предприятий, которые мечтают продавать свою продукцию за рубеж. Но далеко не всем это удастся. Успешен опыт ООО «ТД ВэйВудХауз», специализирующегося на производстве и продаже клееного бруса и домокомплектов. С момента создания компании в 2017 году ее учредители решили заняться экспортными поставками — этим и объясняется название организации на английском языке. Южная Корея стала первой страной, всерьез и надолго заинтересовавшейся продукцией «ТД ВэйВудХауз». Потом была Индия. Сегодня предприятие экспортирует продукцию в пять зарубежных стран. «Положительных результатов нам бы не удалось достичь, если бы мы не контактировали с вологодским отделением «Опоры России», ВТПП, региональным Центром экспортной поддержки, который помог нам с выпуском буклетов и прайсов на английском языке», — вспоминает директор по развитию Елена Виноградова.

для Саудовской Аравии. Не так давно там вступил в силу закон, согласно которому импортная продукция (особенно мясная) обязательно должна иметь такой сертификат. Тут, наверное, требуется пояснение. «Халяль» — это своего рода марка, подтверждающая то, что продукты выработаны в соответствии с мусульманскими традициями, не содержат компонентов, которые нельзя употреблять в пищу мусульманину, и являются чистыми продуктами «духовного происхождения». Скажем, если это мясные продукты, то они должны быть изготовлены по специальной технологии, предусматривающей щадящее отношение к животному во время уоя, достоверное отсутствие у животного перед убоем заболеваний, которые могут принести вред здоровью людей, наиболее полное удаление крови естественным способом, тщательное соблюдение гигиенических правил на всех этапах производства. Также существует ряд требований, которые неверующему человеку могут показаться странными. Например, участвовать в производстве такой продукции могут только мужчины, а двери предприятия должны открываться строго на восток. И это только часть требований. Добавлю, что для российских производителей такое разрешение можно получить в международном сертификационном халяльном центре, находящемся в Казани.

— **В Вологодской области неплохо развиваются направления по**

дикоросам — грибам, ягодам, чаге, иван-чаю. Насколько перспективна эта тема?

— Дары леса — очень привлекательный экспортный товар. Но есть нюансы. Пока этот сектор бизнеса в большинстве своем находится в тени. Например, 90% кедрового ореха уходит за границу по «серым» схемам. То же самое можно сказать и о чаге, и о клюкве с брусничкой, и о многом другом. Происходит это потому, что собирательство до сих пор не приравнено к сельхоздеятельности. Отсюда в большинстве случаев и возникают проблемы с легальным оборотом. НКО «Союз Экспортеров Сельхозпродукции» входит в рабочие группы Минсельхоза и Минвостокразвития, задача которых — внесение изменений на законодательном уровне. Полагаю, что эта проблема должна вскоре решиться. Что же касается экспорта иван-чая, то тут вполне осязаемые перспективы не только на внешнем, но и на внутреннем рынке. Сегодня в нашей стране производится 350 тонн этого целебного чая в сухом весе, а требуется порядка тысячи тонн. К слову, у членов нашего союза имеется проект по масштабированию производства иван-чая, куда входят технологические модули, которые можно поставлять в различные регионы. ☑

Более подробная информация о «Союзе Экспортеров Сельхозпродукции» на сайте: www.unionexp.ru.

ВОЛОГОДСКОЕ ОБЛАСТНОЕ ОТДЕЛЕНИЕ «ОПОРА РОССИИ» ПРИГЛАШАЕТ НА МАСТЕР-КЛАСС ВСЕХ ЖЕЛАЮЩИХ ЭКСПОРТИРОВАТЬ СВОЮ ПРОДУКЦИЮ.

«КАК СИСТЕМНО ЭКСПОРТИРОВАТЬ В КИТАЙ ПРОДУКТЫ ПИТАНИЯ»

11 ИЮНЯ 2019

ПРОГРАММА МАСТЕР-КЛАССА:

1. ПОДГОТОВКА К КИТАЮ

• Постановка целей • Стратегия • Понимание потребностей партнера.

Что хотят услышать импортеры?

• Пошаговая подготовка к экспорту/импорту в Китай

2. ПОДБОР ПАРТНЕРА

• Рабочие инструменты поиска партнеров • Сегментирование партнеров

• Проверка партнера. На что нужно обратить внимание при выборе партнера • Особенности переговоров с китайскими партнерами

3. ПЕРВАЯ ОТГРУЗКА

• Советы экспортерам и импортерам • Основные сложности при логистике и таможенной очистке. Как их избежать

4. ЗАКРЕПЛЕНИЕ НА РЫНКЕ

• Вход в знаковые каналы продаж • Особенности китайского рынка

• Ценовая политика • Основные сложности при выстраивании дистрибуции. Как их избежать.

5. ЛИЧНЫЕ КЕЙСЫ



В программе мероприятия 3 часа рабочих алгоритмов для выхода и закрепления на китайском рынке, продвижение в китайских онлайн-сообществах. По вопросам участия в мастер-классе звоните: 8 981 500 65 84. Руководитель комитета ВЭД: Балашова Юлия Сергеевна.

16 МАЯ 2019. ОТЧЕТ О МЕРОПРИЯТИИ

В Московской торгово-промышленной палате состоялся практический семинар «Выход на немецкий рынок для предприятий малого и среднего бизнеса.

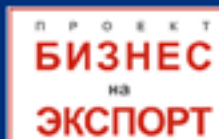
Возможности для IT-компаний.

Популярного готового бизнеса и коммерческой недвижимости в Германии.

Поиск контрагентов в Германии». Знакомиться с возможностями ведения бизнеса в Германии от Вологодской области поехали представители Клуба экспортеров Вологодской области и члены ВРО «ОПОРА РОССИИ».

В рамках семинара рассмотрены ключевые темы:

- Экспорт в Германию — поиск контрагентов;
- Юридические нормы ведения бизнеса в Германии;
- Особенности налоговой системы Германии и налогообложение;
- Существующие меры поддержки для российских предпринимателей;
- Инструменты поддержки иностранных предпринимателей в Германии.



Проект «БИЗНЕС НА ЭКСПОРТ» — это живое общение с торговыми представителями разных стран на разных континентах, поиск партнеров и организация бизнес-миссий, актуальные вопросы и подробные ответы, бизнес-консультации и обмен опытом. Соучредителем проекта выступает «ОПОРА РОССИИ» — общественное объединение, включающее около 450 тысяч предпринимателей, которые создают более 5 миллионов рабочих мест, объединяющее более 100 отраслевых союзов, ассоциаций и гильдий. Это значит, что у нас есть мощный федеральный ресурс и профессиональная команда!

реклама

РУКА ОБ РУКУ

ТЕКСТ: ИРИНА ВЛАСОВА

При поддержке «ОПОРЫ РОССИИ» впервые в стране создан «Российский клуб экспортеров». Новая организация призвана стать эффективной площадкой взаимодействия всех участников экспортного процесса, а также структурой, способной предлагать реальные решения наболевших проблем внешнеэкономической деятельности.



О том, что экспорт является одним из ключевых направлений нашей экономики, а его развитие является стратегически важной задачей для России, неоднократно говорили на множестве экономических площадок и форумов. Глава государства Владимир Путин подчеркивал, что всестороннее развитие отечественного экспорта является фактически единственным возможным путем развития российской промышленности и экономики.

Миллиардные суммы выделяются на поддержку крупных экспортноориентированных предприятий, но для многих малых и средних компаний, желающих «шагнуть» за рубеж, это все еще

достаточно долгий и затратный процесс. Чтобы «подтолкнуть» предпринимателей к выходу на внешнеэкономический уровень, и создан первый Российский клуб экспортеров.

Идея создать такой центр была поддержана в марте этого года в Челябинске на межрегиональной конференции «Выход на экспорт: перспективы, проблемы, возможности», инициатором которой выступила Общероссийская общественная организация малого и среднего предпринимательства «ОПОРА РОССИИ».

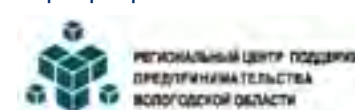
«Случилось то, что давно должно было случиться, — создан Российский клуб экспортеров. Необходимость создать такой центр назрела уже давно. Нам надо было объединить реальных экспортеров и тех, кто только задумывается над выходом на внешний рынок. Российский клуб экспортеров является своеобразным навигатором и путеводителем, который будет помогать компаниям без различных препон выходить на зарубежные рынки. Мы рассчитываем на поддержку властей — как в регионах, так и на федеральном уровне», — рассказывает глава ООО «АзияЭксперт» (Магнитогорск) **Рушан Гиниятов**, член Челябинского отделения «ОПОРЫ РОССИИ», который стал руководителем нового объединения.

Однако ключевая задача Российского клуба экспортеров — помочь предпринимателям при выходе на зарубежные рынки сбыта, а также представление интересов МСП в правительстве России, решение системных проблем на пути экспорта. Также среди целей клуба — общественный контроль за работой Российского экспортного центра и мониторинг за исполнением национального проекта «Международная кооперация и экспорт».

Изначально идея создания нового объединения родилась в Вологодской области.

«В 2018 году на одном из заседаний Вологодского клуба экспортеров мы с коллегами обменивались мнениями и пришли к выводу, что пора создать клуб экспортеров уже не регионального, а федерального масштаба. Идея была поддержана центральным исполнительным комитетом «ОПОРЫ РОССИИ» и вот — создан Российский клуб экспортеров, с которым мы будем активно сотрудничать. В наших ближайших планах проведение совместных конференций, семинаров, бизнес-миссий и активное развитие проектов, связанных с онлайн-торговлей», — подчеркнула соучредитель Клуба экспортеров Вологодской области, директор ООО «Бизнес на экспорт» **Юлия Балашова**.

Партнеры проекта «Бизнес на экспорт»



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

03.06 Конкурс #ИнтуицияБиВ 28.06

ПРИЗ - 10 ПОЛОС

ВЫПОЛНИ ВСЕ УСЛОВИЯ И ПОЛУЧИ 10 ПОЛОС О СВОЕМ БИЗНЕСЕ В ЖУРНАЛЕ «БИЗНЕС И ВЛАСТЬ»*

- Найди ложный факт
- Подпишись на страницу журнала
- Сделай репост любого материала из аккаунтов журнала

БОЛЬШЕ РЕПОСТОВ – ВЫШЕ ВОЗМОЖНОСТЬ ПОБЕДИТЬ

- 1 Мы стартовали на подъеме экономики Вологды и упадка всей страны.
- 2 Над одним из выпусков журнала нас работало в 5 раз меньше, но мы справились.
- 3 В 2007 году руководитель областных налоговиков Елена Немцова заявила журналу, что ФНС намерена выявить всех, кто сдает квартиры нелегально.
- 4 В 2009 году главный архитектор Вологды Николай Майоров в интервью журналу сообщил, что Вологда станет «городом с прочными мостами, развитой инфраструктурой и качественной застройкой, а на юге планируется строительство 12 новых микрорайонов».
- 5 Первое интервью для делового издания российский Дед Мороз из Великого Устюга дал нашему журналу.
- 6 Если из всех журналов сделать дорожку, то ее длина составит 84 км. Это расстояние от Вологды до Харовска.
- 7 В 2006 году в статье журнала сообщалось о прогнозе управляющего одного из международных финансовых фондов. Марк Мебиус заявлял, что рубль должен рухнуть. Ему никто не верил.
- 8 Герои обложек журнала не повторялись, за исключением 3 раз.
- 9 За 13 лет в журнале было напечатано 1601 интервью.
- 10 Совокупным тиражом журнала можно выложить 3 футбольных поля.

[VK.COM/NOVOSTIVOLOGDI](https://vk.com/novostivolodgi)
[FACEBOOK.COM/VOLBUSINESS](https://facebook.com/volbusiness)
 @VOLBUSINESS

ПОДКЛЮЧИ ОТДЕЛ МАРКЕТИНГА И СЭКОНОМЬ НА PR!

* 10 журнальных полос в 2019 году. Подробности участия на страницах сосетей журнала «Бизнес и Власть». Конкурс проводится с 3 по 28 июня

АНДРЕЙ ДОРОЖНЫЙ: «БОЛЬШИЕ ДАННЫЕ – ВЫГОДНЫЙ ТОВАР»

ТЕКСТ: АНДРЕЙ НЕНАСТЬЕВ

Уроженец Череповца Андрей ДОРОЖНЫЙ после переезда в Санкт-Петербург стал профессионально заниматься сбором, анализом, обработкой и визуализацией данных. Андрей работал в «Деловом Петербурге», сейчас сотрудничает с несколькими изданиями, в том числе со Strelka Magazine, The Village и «Проектом». Что такое большие данные и чем они могут быть полезны бизнесу, Андрей рассказал нашему журналу.



— Как это может использовать бизнес?

— Есть несколько сценариев использования больших данных для бизнеса. Во-первых, они помогают продавать за счет того, что мы знаем больше про пользователя. Второе — сам бизнес может строиться на сборе и продаже больших данных. Первый сценарий более известен, обычно мы говорим о предсказании поведения клиентов. Все, что мы делаем в цифровом мире, — все записывается. Мы сами про-

ВСЕ МОБИЛЬНЫЕ ОПЕРАТОРЫ ПОТИХОНЬКУ ПРЕВРАЩАЮТСЯ В ИТ-КОМПАНИИ, ПОТОМУ ЧТО ЛЮДИ ВСЕ МЕНЬШЕ ЗВОНЯТ.

изводим огромное количество данных. Вы прошли от дома до работы, и это осталось в треке. Купили кофе с утра — это зафиксировано. Все говорят, что за нами следят, и беспокоятся об этом, но как отдельная персона человек мало кому интересен. Интересна его модель поведения: он ездит в 8.15 на работу, два раза в год путешествует, у него на карточке обычно 50 тысяч рублей. Все это позволяет таргетировать рекламу или кастомизировать продукт. Выстроить стратегию взаимодействия.

— А второй сценарий?

— Это бизнес-модель по продаже больших данных. Биг-дата — очень дорогой продукт и выгодный товар. Например, вы делаете приложение, люди регистрируются в нем. Скажем, чекинутся, когда пьют кофе. Это приложение скачали множество людей, и вы получили картину, где люди больше всего пьют кофе в Череповце.

Дальше вы анонимизируете эти данные, чтобы персональные данные никуда не утекали. Это очень важно. Затем продаете эту информацию тому, кто хочет открыть другой или похожий бизнес.

Очень интересны фискальные данные платформы ОФД: все транзакции по банковским картам сейчас проходят через налоговую и операторов фискальных данных. Это огромный массив информации о том, что мы покупаем. Мы можем выделить места с наиболее платежеспособной аудиторией, понять, где люди покупают хлеб, а где мебель. Есть данные мобильных операторов, которые собирают очень много информации, включая данные о передвижении пользователей и интернет-трафике. Эти данные оператор может продавать, и это прописано в договоре, который вы заключаете с оператором. Все мобильные операторы потихоньку превращаются в ИТ-компании, потому что люди все меньше звонят.

— Есть бесплатные большие данные? Как с этим дела в регионах?

— Да, есть: это так называемые открытые данные. Их предоставляет государство, которое обязано публиковать их по закону. Это еще один способ сделать деятельность государства прозрачной. В РФ все очень хорошо с данными по госзакупкам. Есть данные ФНС по всем фирмам и по всем их задолженностям. Есть множество городских данных: транспортные сети, аптеки, каталоги различных организаций. Есть федеральные и региональные порталы открытых данных. Качество данных не везде хорошее, но вполне можно найти полезную для своего бизнеса информацию. **BB**

ДАЛЕКО-ДАЛЕКО ЗА ТУМАНАМИ ВОЙНА

Май и июнь в нашей стране особенные. Мы отмечаем в эти месяцы два важных дня, связанных с Великой Отечественной войной — День Победы и День памяти и скорби. Поэтому этот кинообзор посвящен военной теме: три разных войны и три совершенно разных режиссерских работы. Все три фильма вызвали определенный резонанс во время выхода на экраны и не оставили равнодушными зрителей.

«ЯРОСТЬ» (США, 2014)



В последние годы в картинах о войне появился своеобразный поджанр — фильмы «про танки». И «Ярость» является, пожалуй, одним из лучших его представителей. Здесь совпали экшн, сочная визуальная составляющая, отличный актерский ансамбль и крепкий

сценарий, пусть и созданный по голливудским лекалам.

Лента рассказывает о событиях на Западном фронте в конце Второй мировой войны. Союзники уверенно продвигаются вглубь вражеской территории, однако немцы отчаянно сопротивляются — каждый день для наступающих солдат может стать последним. Ярость в фильме — это всего лишь название танка Шерман, его экипаж — главные герои фильма — вовсе не испытывают этого чувства. Скорее они находятся в состоянии безнадежности, тоски, страха. И надежда выжить становится совсем призрачной, когда экипажу «Ярости» приходится принять участие в самоубийственной миссии...

«БАЛКАНСКИЙ РУБЕЖ» (Россия, Сербия, 2019)

Югославия, 1999 год. Российская спецгруппа получает приказ взять под контроль аэродром Слатина в Косово и удерживать его до прихода подкрепления. Но этот стратегический объект крайне важен албанскому полевому командиру и натовским генералам. Группа вынуждена принять неравный бой с террористами. К аэродрому устремляются российские миротворцы, чтобы прийти раньше британцев (помните этот эффектный и символический жест — марш-бросок из Боснии в Приштину?).

По сути, этот «бодрый боевик умеренно патриотических взглядов» является вольной реконструкцией финального эпизода войны в Косово. Он не романтизирует войну и не прославляет



силу русского боевого духа, как можно было бы подумать. Как отметил кинообозреватель Михаил Трофименков, «главное качество «Рубежа» — ощущение достоверной ярости войны, давно утраченное фильмами о Великой Отечественной».

«БРАТСТВО» (Россия, 2019)



Картина Павла Лунгина, повествующая о событиях, которые предшествовали выводу советских войск из Афганистана, должна была выйти в прокат 9 мая, но министр культуры РФ Владимир Мединский попросил режиссера подобрать для премьеры другую дату — мол, иначе это вызовет споры и недовольство ветеранов-афганцев в связи с искажением в фильме запомнившейся им действительности.

Лунгин послушался министра, хотя, конечно, никакого «очернения» образов воинов-интернационалистов в «Братстве» нет — еще на стадии его подготовки режиссер прямо заявлял, что главная тема его новой работы — «непарадный» героизм, как в картине «Они сражались за Родину». Зрители увидят, как из тяжелого быта войны рождается что-то героическое, дружба, возникают очень большие моральные вопросы».

Перед нами лишённое сантиментов авторское повествование о том, как солдаты разведроты, готовясь к отходу, попадают в водоворот противоречивых интересов различных сил: штабистов, исламистов, спецназа, разведки, чиновников из афганского правительства и т.д. Воюя на странной войне, герои сталкиваются с необходимостью определить, что хорошо, а что плохо. 66

ГОВОРИТЬ

Ли ЛеФевр
ИСКУССТВО ОБЪЯСНЯТЬ

Объяснение в профессиональной деятельности или бытовом общении автор называет искусством, которое позволяет говорящему достигнуть поставленной цели. Это не набор конкретных правил, однако существуют приемы и практики, ориентируясь на которые можно в каждом конкретном случае сделать объяснение более эффективным.

Например, очень важно не просто настаивать на своей идее, но и грамотно ее «упаковать»: объясняя, мы приводим примеры, описываем, детализируем и доносим ключевые идеи. Чтобы вас поняли, необходимо быть точным, но говорить следует простыми словами, забыть о подробностях и сосредоточиться на общем. Наконец, излагая идеи, не стоит пренебрегать контекстом — сосредоточившись на деталях, велика вероятность упустить из виду общую картину.

Автора можно бы упрекнуть в многословности (в книге много подробно описанных примеров из различных сфер деятельности), однако советы, которые он дает, вполне универсальны: они пригодятся и родителям в воспитании детей, и маркетологам в повседневной работе, и руководителям, поддерживающим продуктивную коммуникацию с коллективом.



ПОНИМАТЬ

Дэниел Левитин
ПУТЕВОДИТЕЛЬ ПО ЛЖИ

Среди книг по психологии и саморазвитию это признанный бестселлер — в своей работе нейробиолог и психолог Дэниел Левитин, автор еще одной известной книги «Организованный ум», дает набор инструментов, овладев которыми можно научиться критически обрабатывать входящую информацию и выявлять ложь.

Актуально, не правда ли: информацию сегодня можно получить практически мгновенно, но стоит ли ей доверять? Как определить, содержатся ли в новостной ленте псевдофакты («фейкньюс»), в публикациях СМИ и отчетах официальных лиц искажения данных, а в волне постов из социальных сетей манипуляция сознанием?

Немного из теории вероятностей и математической статистики плюс немного из логики — используя этот подход автор на многочисленных примерах показывает, как работает этот механизм манипулирования в эпоху «постправды» и как его распознать.

Книга написана на американском материале, но весьма познавательна для российского читателя — ведь информационные войны и так называемое обольванивание населения сегодня везде ведутся похожими способами.



ОТВЕЧАТЬ

Сергей Кузин
НА ЛИНИИ ОГНЯ

Каждому приходится сталкиваться с неудобными вопросами. Как оратор вы можете попасть под обстрел агрессивно настроенной аудитории, а как собеседник — получить каверзный вопрос от любого оппонента или «трудного» интервьюера, будь то недоверчивый работодатель, недовольный клиент или профессиональный журналист.

В книге содержится довольно объемный и при этом сконцентрированный материал: готовые схемы быстрого реагирования на любые вопросы; разбор кейсов на примерах лучших (и худших) выступлений известных спикеров — от Уоррена Баффета до Владимира Путина; упражнения для тренировки реакции и остроумия; полезные советы и лайфхаки от известных российских бизнес-тренеров.

По сути, автор собрал все лучшее, что есть на сегодня по теме публичных выступлений и ведения переговоров, и написал свою книгу-тренинг, прочитав/пройдя который читатель должен научиться избегать типичных ошибок отвечающего, управлять атмосферой общения, отражать любую атаку, при этом не лгать собеседнику (см. «Путеводитель по лжи»), сохраняя лицо и оставаясь собой. 67





ВОСЕМЬ ЗАБЛУЖДЕНИЙ ОБ ИСПАНИИ

ТЕКСТ: МАКСИМ ИВАНОВ

Мы продолжаем методом «от обратного» рассказывать об особенностях отдыха в экзотических и интересных местах. Сегодня очередь Испании — страны ласкового солнца, человеческих пирамид и музеев ветчины.

Испания — дорогая страна

При нынешнем курсе евро, а именно этой валютой принято расплачиваться на Пиренейском полуострове, дешевых стран для россиян в Европе де-факто уже не осталось. Но на фоне соседних Португалии и Франции в Испании несколько ниже стоимость продуктов питания и проезда в общественном транспорте. Наличие большого числа чартерных авиарейсов из Москвы и Санкт-Петербурга также положительно влияет на доступность отдыха на испанских курортах. Еще одним несомненным плюсом для потенциальных путешественников из нашей области является наличие в Вологде испанского визового центра. Оформить шенген и сдать отпечатки пальцев (для тех, кто получает первую европейскую визу) можно прямо на месте, не выезжая в посольства и консульства.

Летом здесь очень жарко

Испания — одна из самых южных стран Европы, но близость Атлантического океана и Средиземного моря вносит свою лепту в климатические условия. Очень жарко тут бывает разве что в июле и в самом начале августа, а вот в июне и сентябре дневные температуры редко превышают отметку в +30 градусов. По

статистике 280 дней в году над испанским побережьем светит ласковое солнце, хотя три четверти территории страны занимают нагорья и горы. Так что снег в центральной части Испании — явление обыденное. Есть тут и лыжные трассы, и популярные горнолыжные курорты. Но все же с мая по октябрь, в купальный сезон, основная масса отдыхающих устремляется на Пирене.

Самыми популярными у россиян остаются пять испанских направлений. Это местность к востоку и западу от Барселоны, южная Марбелья, острова Мальорка и Ибица, а также Канарские острова. Последние настолько удивительны по своей природе, менталитету жителей и традициям, что мы при случае обязательно расскажем об этом отдельно.

Испанцы боготворят Сальвадора Дали

Всемирно известного художника-сюрреалиста, как и другого «звездного» земляка — архитектора Антонио Гауди, испанцы, конечно же, чтят, но делают это без лишнего фанатизма. Имена этих людей, как и объекты их творчества, скорее приманка для туристов. Хотя посетить город Фигейрос, где находится театр-музей Дали, и побывать в замке Пуболь (его художник

подарил своей музе и возлюбленной), конечно же, стоит.

Но эти музеи, как и знаменитый парк Гауди в Барселоне, далеко не единственные интересные места в Испании. Здесь же, в Барселоне можно увидеть музей удивительных изобретений, где одним из экспонатов является швабра с микрофоном. Город Пола-де-Сьеро славится своим музеем сифонов, а в Сьюдад-Родриго (небольшой городок наподобие Вытегры) можно лицезреть крупнейшую в мире коллекцию ночных горшков. За удовольствие посмотреть и потрогать почти полторы тысячи переносных писсуаров из стекла и керамики придется заплатить 3 евро с человека.

Сразу несколько испанских городов открыли у себя и музеи ветчины (хамона). Правда, большинство из них действуют при лавках и ресторанах, где цены на хамон выше, чем в обычных супермаркетах.

Уровень сервиса испанских отелей не сравним с хорошими турецкими «пятерками»

В Испании есть качественные и дорогие приморские гостиницы с огромными аквапарками и вышколенным персоналом, но таких действительно немного. Основная

НАЙТИ ЧТО-ТО СВОЕ, ИНТЕРЕСНОЕ МОЖНО НЕ ТОЛЬКО В КУЛЬТОВЫХ ДЛЯ ТУРИСТОВ МЕСТАХ ТИПА БАРСЕЛОНЫ ИЛИ ВАЛЕНСИИ, НО И В НЕБОЛЬШИХ ГОРОДКАХ. НАПРИМЕР, В ТАРРАГОНЕ МОЖНО УВИДЕТЬ РАЗВАЛИНЫ РИМСКОГО АМФИТЕАТРА И ДРЕВНИЙ АКВЕДУК.

масса отелей являются сугубо городскими, где практически нет своей территории или она сведена до минимума. Просто здесь иная концепция отдыха. Хотя широкие испанские пляжи считаются одними из лучших на континенте, редко кто проводит на них весь свой отпуск. Уж слишком много в этой стране различных достопримечательностей, которые хочется посмотреть!

Найти что-то свое, интересное можно не только в культовых для туристов местах типа Барселоны или Валенсии, но и в небольших городках. Например, в Таррагоне можно увидеть развалины римского амфитеатра и древний акведук. Эльче славится живописными пальмовыми рощами, внесёнными в список Всемирного наследия ЮНЕСКО. В 100-тысячной Жироне можно часами ходить по древней крепости, а также пройти по металлическому мосту через речушку Оньяр, спроектированному инженером Эйфелем. «Потренировавшись» на жиронском и нескольких других мостах, через 13 лет он возведет знаменитую Эйфелеву башню в Париже, ставшую символом этого города.

Кстати, если вы решили остановиться в регионах Коста Брава или Коста Дорада (восточная и западная окрестности Барселоны), можно самостоятельно добраться до Франции на электричках или автобусах. Главное, не забыть взять с собой подлинник загранпаспорта. Без него вас могут не пустить на перрон приграничной станции, откуда отправляются местные поезда во французские Кольюр и Перпиньян, знаменитые своими средневековыми замками.

Испанцы помешаны на корриде

В последние годы у этой национальной забавы появляется все больше противников как за рубежом, так и в самой Испании. Под



Путешественникам, конечно же, стоит посетить город Фигерас, где находится театр-музей Сальвадора Дали

давлением общественности и «зеленых» муниципальные власти многих городов, включая Барселону, запретили проводить корриду. Больше не показывают это кровавое зрелище и на главных испанских телеканалах. Сейчас правильнее говорить о том, что значительная часть взрослого населения страны помешана на футболе, особенно на извечном противостоянии мадридского «Реала» с «Барселоной».

Впрочем, не менее популярны на Пиренеях и другие народные забавы. В той же Каталонии десятки тысяч людей собираются на состязания кастельеров — строителей пирамид и замков из живых людей. Зачастую такие пирамиды из человеческих тел состоят из 10 и даже 12 «ярусов»! До двух миллионов зрителей со всего света собирает и ежегодный фестиваль Фальяс в Валенсии, который обычно проводится в середине марта и в определенной степени является аналогом нашей Масленицы. Только сжигают на нем не чучело опостылевшей зимы, а старые вещи и огромных кукол — плохих персонажей из испанских поверий и сказок.

А вот сверхпопулярную у туристов Томатину (бой помидорами) в Буньоле многие коренные испанцы не очень-то жалуют, считая ее пустым времяпрепровождением. Но зато с удовольствием и всеми семьями ходят на субботние уличные выступления муниципальных ансамблей и на фестивали



Говорят, что самые ленивые испанцы нашли себе работу «живыми скульптурами» на Рамбле — главном проспекте Барселоны

фламенко — зажигательного танца с замысловатыми па. Хотя, если в Басконии или Кастилии вы назовете фламенко главным испанским танцем, на вас могут обидеться. Жители этих регионов отдадут предпочтение соответственно болеро и сегидилье.

Сепаратисты грозят войной

По своему составу многонациональная Испания напоминает юг современной России, и одними спорами о том, какой танец считать лучшим, межнациональные противоречия здесь, естественно,

не ограничиваются. Некоторые регионы требуют широкой автономии, а то и полной независимости от Мадрида.

К счастью, в 2011 году после продолжавшихся более полувека террористических атак, унесших жизни более 1000 человек, представители националистических течений басков заявили о полном прекращении вооруженной борьбы. Но затем едва не «вспыхнуло» в Каталонии. Региональные власти Барселоны также давно добиваются независимости от Мадрида и даже провели на эту тему референдум. Но эпизодические выступления сторонников независимости, как правило, проходят очень мирно и вдалеке от основных туристических зон. Те же каталонцы прекрасно понимают, что «острая» фаза конфликта тут же приведет к снижению турпотока, а эта отрасль обеспечивает стабильной работой и заработком едва ли не четверть местного населения.

Тем не менее, находясь в Барселоне, Салоу, Калелье и в других популярных туристических местах, не стоит терять бдительности. Летом здесь орудуют лучшие карманники Европы и мелкие уличные мошенники.

Испанцы темпераментны, но ленивы

Это мнение во многом зародилось благодаря сиесте — традиционному послеобеденному отдыху жителей Пиренеев. Этот обычай, пусть уже и не столь явно, как

прежде, соблюдается в некоторых городках и сейчас — днем на какое-то время здесь перестают работать небольшие магазинчики, газетные киоски и даже отделения почты. Но в супермаркетах перерыв на сиесту не предусмотрен, не распространяется это «правило» и на работу общественного транспорта и крупных банков.

Говорят, что самые ленивые испанцы нашли себе работу «живыми скульптурами» на Рамбле — главном проспекте Барселоны. Но стоять неподвижно часами, да еще и в неудобных позах, — занятие пусть и денежное, но весьма тяжелое.

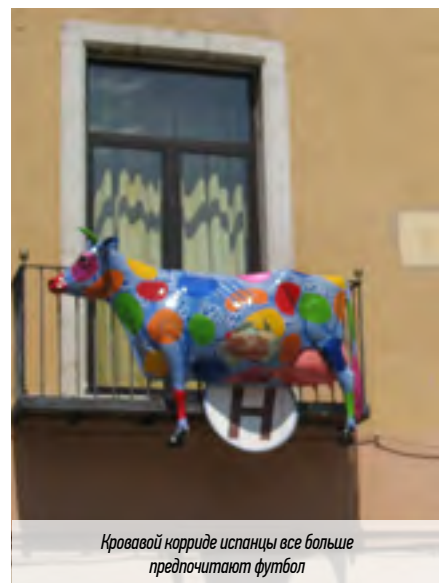
Что же касается испанского темперамента, то манеру громко говорить и активно жестикулировать, а порой и просто хватать собеседника за руки иногда принимают за признак агрессии. Но это не так. В своей основной массе испанцы — приветливые и доброжелательные люди. Главное, лишний раз не упоминать про возраст почтенных сеньоров-мужчин (все, даже 100-летние старцы, считают себя молодыми, и это в какой-то мере здорово!). Желательно воздержаться и от двусмысленных комплиментов в адрес замужних испанских барышень — две трети убийств в стране происходят именно на почве ревности. Также не стоит ставить под сомнение благородный статус местных мужчин. Кстати, считается, что выражение «голубая кровь» было придумано именно испанцами. Так здешние средневековые аристократы когда-то

подчеркивали свою бледную кожу с просвечивающими венами и отсутствие в роду мавров или африканцев. Правда, теперь родством и с теми, и с другими, наоборот, принято гордиться.

Все испанцы едят паэлью

Блюдо из риса, шафрана, овощей и морепродуктов (либо курицы) здесь действительно популярно, но это лишь один из элементов многообразной испанской кухни. Тем более что в каждом регионе есть свои особенности в приготовлении блюд и традиции их поедания. Хотя традиции постепенно меняются. Если раньше подавляющее число испанцев старались завтракать «на людях», в кафе и ресторанах, заодно демонстрируя окружающим свою платежеспособность, то теперь в моде тихие семейные завтраки. Или даже быстрый перекус на бегу — заведений фаст-фуда в стране теперь предостаточно, как и тучных испанцев, чего практически не было еще в самом начале «нулевых». Ничего не поделаешь, эпоха глобализации.

Единственное, что осталось неизменным, — это нежелание испанцев готовить впрок. Кастрюльки с трехдневным супом в холодильниках местных граждан — нонсенс. Всю приготовленную еду здесь стараются съесть в течение одного дня. А вот распространяется ли такое правило на отельные рестораны, — об этом единого мнения у туристов до сих пор нет. ☒



Кровавой корриде испанцы все больше предпочитают футбол



В Барселоне находится самый крупный круизный порт на Средиземном море



- Уютная атмосфера
 - Прекрасный вид на набережную
 - Любимые десерты и самый вкусный кофе
- Всё это про нас!



ул. Воровского, 1
тел.: 8 (8172) 50-64-40

«ПОЗДРАВЬ ВЕТЕРАНА» ВМЕСТЕ С «КОМСОМОЛКОЙ»



Самым важным праздником нашей страны, безусловно, был и остаётся День Победы.

В 74-ю годовщину этого события радиостанция «Комсомольская правда — Вологда» решила провести свою акцию и уделить внимание главным героям праздника — ветеранам — тем, благодаря кому свершилась Победа.

К подготовке акции с говорящим названием «Поздравь ветерана» приступили за два месяца до 9 мая. Времени на всё было не так много, потому действовать приходилось чётко и быстро.

«Идея появилась спонтанно. Одна из коллег обмолвилась, что скоро грянет великий праздник — День Победы. Мы подумали, что было бы здорово организовать благотворительную акцию и

тем самым поздравить ветеранов. Нам хотелось уделить им внимание и ещё раз искренне поблагодарить за всё, что они для нас сделали», — рассказывает руководитель отдела рекламы **Полина Коновалова**.

В качестве подарков для ветеранов решили подготовить продуктовые наборы и открытки. Поучаствовать в этой акции радиостанция предложила всем желающим: и предпринимателям, и простым вологжанам.

Число партнеров акции стремительно росло. Представители бизнеса активно включились в этот процесс. Они привозили в редакцию самые разные продукты для будущих подарочных наборов.

«Мы запустили в эфире нашей радиостанции аудиоролики, в которых

рассказали про акцию и предложили вологжанам в ней поучаствовать. Ответная реакция оказалась практически молниеносной. К нам стали приходить люди, они приносили продукты питания, открытки. Мы выражаем огромную благодарность всем участникам нашей акции, без них она бы не состоялась. Конечно, спасибо нашим партнерам — компании «Метро Кэш энд Керри», сети магазинов «Десяточка», Торговому Дому «Маяк», гипермаркету «Лента Вологда», компании «РусБиоАльянс» за их отклик и помощь в сборе продуктовых наборов. Подарки получились замечательные», — отмечает Полина Коновалова.

В подарки для ветеранов вошли макаронные изделия, крупы, сахар,

консервы, чай, кофе, печенье и сладости, бытовая химия. Отдельно стоит сказать про открытки. Радиостанция решила подарить ветеранам особенные открытки, не купленные в магазине и не напечатанные в типографии. Их для победителей мастерили своими руками воспитанники детских садов и школ Вологды. «Комсомолка» объявила конкурс открыток. Ребята делали их самостоятельно, вместе с родителями и педагогами.

«Первым делом мы отправили информацию в вологодские детские сады, мы им писали по электронной почте и звонили. Сначала даже переживали, поскольку никакого отклика не было. Но потом нам начали приносить открытки, можно сказать, коробками. Дети — молодцы, они сделали удивительные открытки! Одна прекраснее другой. Они получились настолько красивые, что нет слов. И в каждой из них столько тепла! Выражаем благодарность ребятам, их родителям и педагогам за участие в нашем конкурсе. Также

благодарим магазин «Детский Еврошопинг», который предоставил подарки для победителей конкурса открыток», — пояснила представитель радиостанции.

Параллельно с подготовкой подарков сотрудники радио «КП-Вологда» прорабатывали вопрос организации самого поздравления ветеранов. Для этого они обратились в комплексный центр социального обслуживания населения Вологды и Вологодского района. Учреждение взаимодействует с тремя домами ветеранов и располагает всей информацией об их жителях.

«Идею радиостанции мы, конечно же, поддержали, потому что ветеранам в первую очередь необходимо внимание и забота. В домах ветеранов проживают дети войны и труженики тыла, участников боевых действий, к сожалению, уже нет. Ежегодно на День Победы для них проходят праздничные концерты и чаепития. Мы решили, что акцию «Комсомольской правды — Вологда» лучше всего совместить как раз с этими мероприятиями», — пояснила заместитель

директора БУСО ВО «Комплексный центр социального обслуживания населения города Вологды и Вологодского района» **Екатерина Утюгова**.

Вручение подарков проходило в течение трёх дней. Накануне Дня Победы сотрудники радиостанции посетили три дома ветеранов, которые находятся на Карла Маркса, улице Беляева и в посёлке Молочное. Кроме того, представители «Комсомолки» посетили областной госпиталь для ветеранов войн, а также 9 мая побывали на площади Революции, где тоже вручили подарки ветеранам. Всего в рамках акции удалось поздравить 95 человек. Во всех учреждениях сотрудники радиостанции встретили тепло и с большой радостью. Пожилые люди были искренне тронуты вниманием и долго не хотели отпускать гостей.

Акция «Поздравь ветерана» прошла в Вологде впервые. По словам организаторов, она будет продолжаться. На 75-летие Победы «Комсомольская правда — Вологда» планирует сделать её более масштабной.





ИСТОРИЯ ОДНОЙ НАХОДКИ

ТЕКСТ: АЛЕКСАНДР ИЛЬИЧЕВ

Расследование — наиболее интересный жанр нашей профессии: когда журналист, словноследователь, собирает факты, доказательства, опрашивает свидетелей. Двадцать лет назад в моей практике был характерный случай, связанный с историей Великой Отечественной войны.

Неожиданная находка

Однажды в редакцию, где я в то время работал, пришел известный вологодский коллекционер Геннадий Белинский. За долгие годы ему удалось собрать огромную коллекцию поддужных колокольчиков, которых было около двухсот. Среди коллег он был известен еще и тем, что искал раритетные вещи в разрушенных домах, а чаще на мусорных свалках, за что и получил у остроловов прозвище «Гена-помойка». Вид у него был подобающий, поэтому вахтер его вначале выставил, приняв за бомжа. Но коллекционер был настойчив, и вскоре в моем кабинете сидел пожилой человек в засаленном пиджаке. «Был я на днях в одном деревянном доме, который собираются снести, на чердаке нашел небольшую коробку. А в ней медали, ордена и письма.

Мне это не нужно, но выкинуть эти вещи рука не поднялась — это же святое», — признался Белинский и бережно положил на стол пачку пожелтевших писем. Вначале я решил закинуть их в долгий ящик, но любопытство все же взяло верх.

Погорельцы

Письма, датированные 1944 годом, представляли собой переписку между супругами, командиром Красной армии и городской управой.

Фабула этой истории такова. Мать двоих детей, у которой муж воевал на фронте, проживала в деревянном двухэтажном доме с печным отоплением. Как-то раз, очистив печку от золы, она сгребла золу в старую плетеную деревянную корзину и оставила в пристройке к дому. Как назло, в

золе оказался непогасший уголек. В итоге сгорел дом. Женщина с маленькими детьми оказалась на улице, о чем она и написала супругу.

Городские власти ей в жилье отказали, обвинив в поджоге собственного дома. В пачке тех писем имеется ходатайство командира части, в подчинении которого служил супруг пострадавшей женщины, к городским чиновникам. Смысл эпистолы таков: необходимо помочь жене и детям фронтовика, защищающего Родину. Однако обращение командира действия не возымело. «В жилом фонде свободных квартир нет», — был ответ.

Прочитав всю эту переписку, я решил найти свидетелей той далекой поры, чтобы узнать продолжение драматической истории. Ситуация осложнялась отсутствием

конвертов с указанием адресов и фамилий. Все, что было известно из писем, — возраст одного из детей и имя их отца — Иосиф, довольно редкое для Вологды. Хоть какая-то зацепка. Задача была найти мужчину с отчеством Иосифович, 1939 года рождения, проживающего в Вологде. По своим каналам обратился в УВД, где мне подсказали, что такой человек проживает в Бывалово. В моем распоряжении был адрес искомого гражданина и даже его домашний телефон, что в значительной мере облегчало задачу — в том смысле, что по телефону можно узнать, расположен ли Валентин Иосифович (имя изменено) общаться на эту тему в домашней обстановке.

Прости, отец

«Алле, я вас слушаю», — прозвучал хрипловатый голос на другом конце провода. После того как я поведал предмет моего интереса, Валентин Иосифович коротко сказал: «Приезжайте, поговорим».

Спустя полчаса я оказался возле его дома. Дверь открыл пожилой человек в очках, майке и трико с выпянутыми коленками: «Проходите», — сказал он.

Скромная спартанская обстановка небольшой однокомнатной квартиры свидетельствовала об одиночестве ее хозяйки. Мы расположились на крохотной кухне. Увидев принесенные мной медали отца, Валентин Иосифович задумался, беря в памяти моменты встреч с отцом. Он гладил морщинистой рукой медали и повторял: «Прости, отец...» А потом с волнением стал читать принесенные мной письма.

«Маленьким я тогда был, но тот эпизод с пожаром запомнился на всю жизнь, — принялся вспоминать детские годы Валентин Иосифович. — После пожара нас с сестрой и мамой подсадили на общую кухню в доме на улице Гоголя. Имущества у нас не было — сгорело. Хорошо, что вещами помогли добрые люди. Время-то было голодное. Картофельная шелуха — и та в радость. Вместо кроватей на кухне плотники смастачили трехъярусные нары. Мы с сестрой спали внизу, где был воздух чище, а мама — наверху. Жить там было невыносимо — было очень тесно и влажно. На общей кухне стояло несколько плит, где хозяйки часто кипятили белье и кашеварили. По ночам мама сильно кашляла.

На платке была заметна кровь — признак туберкулеза. Она не раз писала письма в часть, где служил отец, просила замолвить слово, чтобы хоть комнату с подселением дали. Но все безрезультатно».

С каждым днем туберкулез давал о себе знать все сильнее. Иногда дети по ночам не могли заснуть от кашля мамы. Через несколько месяцев ее не стало. Мальчика и девочку временно пристроили к тете Клаве, которая сама в то время находилась в весьма стесненных условиях. Там они находились до тех пор, пока отец не вернулся с войны. Спустя несколько лет вдовец женился, и детям пришлось жить с мачехой.

РАВНОДУШИЕ ЧИНОВНИКОВ СВЕЛО В МОГИЛУ МАТЬ ДВОИХ ДЕТЕЙ. ЗНАЛИ ЖЕ ОНИ, ЧТО ЖЕНЩИНА БОЛЬНА ТУБЕРКУЛЕЗОМ И ЕЙ НЕЛЬЗЯ ЖИТЬ НА КУХНЕ, ГДЕ ЦАРИЛА ПОСТОЯННАЯ ВЛАГА.

Когда отца, а потом и тети Клавы не стало, о документах и медалях, аккуратно сложенных в коробку, никто не вспомнил. Так и пылилась та коробочка на чердаке отцовского дома, пока не оказалась у коллекционера.

Вот эта улица, вот этот дом

Неприметный дом на улице Гоголя. Именно здесь на кухне уютилась, по словам Валентина Иосифовича, семья погорельцев. Ветхий, покосившийся забор.

Скрип калитки незнакомца привлек внимание обитателей дома. «Молодой человек, вы кого ищите?» — окликнула меня древняя старушка, опиравшаяся на клюку. Ее пожелтевшие глаза внимательно изучали меня. «Скажите, пожалуйста, во время войны вы в этом доме случайно не жили?» «Как же, как же», — закивала бабушка головой, шамкая беззубым ртом.

«Быть может, вы помните, здесь в конце войны на кухне уютилась женщина с двумя ребятишками?» — спросил я. «Кто-то жил на кухне в то время, но точно сказать не могу — память подводит стала. Может, Нюра что помнит, она тоже здесь в войну была».


Нюра оказалась не столь словоохотливой, весьма любопытной. Вначале она выпытала цель моего визита, после чего даже всплакнула. Из ее рассказа я узнал, что в войну здесь действительно жили погорельцы: «Город попросил разместить их временно на кухне. Вначале мы были против подселения, на кухне и так несколько плит и много людей — все же в одно время хотят кушать. Потом стало жалко, вошли в положение, раз ненадолго... Представьте себе: обеденные столы и тут же нары стоят... Детишек жалко. Подкармливали мы их, хоть и трудно самим было: кто кусок хлеба даст, кто картошкой вареной побалуует... Женщина, мать их, сильно кашляла, туберкулез у нее вроде бы был, через это она и померла».

Затем мы прошли на кухню. Полутьма и сырость. На плите томится бак с бъемом. Мало что изменилось в коммунальном бараке за полвека. Разве что телевизор появился. «Вот тут стояли их нары, мы потом их на дрова, значит, распилили, — указала костлявым пальцем баба Нюра. — А ребятишек потом куда-то пристроили».

Вместо эпилога

Вернувшись в редакцию, я долго размышлял об извилистых закоулках человеческих судеб. Взять хотя бы чиновников, равнодушных которых свело в могилу мать двоих детей. Знали же они, что женщина больна и ей нельзя жить на кухне, где царил постоянная влага.

После кончины фронтовика коробочка с наградами, как память о человеке, проливавшем кровь на войне, оказалось никому не нужна. И если бы не настойчивость коллекционера-энтузиаста, то никто бы об этом коммунальном эпизоде вообще не узнал. «Меня возмутило отношение к памяти людей, кто воевал на фронте, кто выживал в тылу. Если бы я не залез на тот чердак, все это оказалось бы на свалке», — сказал тогда Белинский.

Это журналистское расследование мне пришлось на память 9 мая во время шествия Бессмертного полка. Хочется надеяться, что участники этой уникальной акции будут хранить свою семейную историю военных лет и никогда не забросят медали с письмами воевавших родственников на пыльный чердак истории. 



ТЕКСТ: АНДРЕЙ СЫЧЕВ

Этим летом исполнится 20 лет, как не стало Дэвида ОГИЛВИ — «отца рекламы» и гения копирайтинга. Он стал легендой среди рекламистов и маркетологов еще при жизни, сегодня его рекламная империя имеет около 400 офисов в 100 странах мира и годовой оборот свыше 10 млрд долл.

ИСКУССТВО ПРОДАВАТЬ

Дэвид Макензи Огилви родился в деревушке Уэст-Хорсли в английском Суррей 23 июня 1911 года. Он был пятым, самым младшим, ребенком в семье. Из-за финансового положения отца (тот был не очень удачливым брокером) Дэвид обучался в обычных школах, но регулярно выигрывал гранты и субсидии. Высшего образования юноша так и не получил, при том что начинал обучение в Оксфорде.

Не получив диплома, он уехал в Париж, где стал учеником шеф-повара в отеле Majestic. Через год он вернулся в Шотландию и начал работать коммивояжером, продавая кухонные плиты. Продавал он их настолько успешно, что работодатель Дэвида попросил его написать методичку для других продавцов.

Старший брат Дэвида Фрэнсис показал это руководство по продажам боссам лондонского рекламного агентства Mather

& Crowther, в котором Фрэнсис на тот момент работал. После ознакомления с материалом Дэвиду сразу была предложена должность одного из руководителей агентства.

В 1938 году Огилви убеждает руководителей своего агентства отправить его в Соединенные Штаты, где он планировал работать в Исследовательском институте Джорджа Эллапа в Нью-Джерси. Огилви часто вспоминал Эллапа как человека, оказавшего огромное влияние на его мышление. В частности, глубиной анализа и учетом множества факторов в оценке.

Вскоре Огилви становится директором Института исследования аудитории. Под его руководством было выполнено свыше 400 общенациональных опросов, позволивших ему накопить исследовательский опыт, узнать и понять вкусы и привычки американцев.

Во время войны Огилви работает в английских разведывательных структурах, занимая формальный пост сотрудника посольства Великобритании в США. Одной из его задач в тот период была подготовка инструкций, направлявшихся в Москву. Здесь к нему пришел навык создания легко читаемых текстов. Он вспоминал: «У нас редко возникали трудности относительно того, что сказать. Но часто было неудобно говорить представителям Государственного департамента, в основном юристам, что их заготовки настолько корявы, что ни один посол не способен их понять».

С окончанием войны последовал новый крутой поворот в жизни Огилви. Три года он с женой прожил среди амишей — представителей одного из наиболее консервативных ответвлений протестантизма. Занятия фермерством и

чтение Библии на дому ему быстро надоели — спустя три года он решает открыть свой рекламный бизнес.

Это был рискованный шаг — Огилви уже 38 лет, клиентов нет, из накопленных — шесть тысяч долларов. Агентство Ogilvy & Mather было построено на принципах, которые разработал сам Дэвид; в частности, он был убежден, главная функция рекламы заключается в том, чтобы продавать, и что успешная реклама для любого продукта основана на информации о его потребителе.

Первой резонансной рекламой нового агентства была работа для Hathaway, небольшой американской фирмы по пошиву рубашек. Центральным персонажем стал мужчина с черной повязкой на глазу. В качестве модели Огилви видел человека среднего возраста, похожего на Хэмингуэя или Фолкнера. Был найден элегантный Георгий Врангель, бывший белый офицер, потомок известного баронского рода. Вскоре после появления необычной, оригинальной рекламы (которая затем эксплуатировалась в течение 19 лет) фабрика едва удовлетворяла все заказы.

Потом было сотрудничество с такими брендами, как Schweppes, Rolls-Royce, Shell, Zipro, IBM и многими другими. Среди клиентов агентства были правительства многих стран. Так, рекламная кампания, осуществленная Огилви в Пуэрто-Рико, открыла для американцев эту страну и привлекла в нее сотни производств и миллионы туристов.

В результате за два десятка лет Ogilvy & Mather превратилось в один из крупнейших рекламных холдингов в мире.

Огилви известен не только как талантливый креативщик и грамотный руководитель, но и как яркий лектор и автор бестселлеров. Наблюдения и выводы, изложенные в его книгах (наиболее популярные: «Откровения рекламного агента», «Огилви о рекламе», «Тайны рекламного двора»), всегда были глубокими, а язык — запоминающимся.

Вот, к примеру, один из самых знаменитых афоризмов Огилви: «В рекламном тексте нет второстепенных слов. Эмоциональным пассажирам следует предпочитать конкретные цифры, клише должны быть

Огилвизмы

1. Вы никогда не достигнете известности и успеха, если не разработаете большую идею.

2. Каждый рекламный ход должен дополнять собой тот сложный символ, который именуется бренд-имиджем.

3. Потребитель — не слабоумный, это — не кто иной, как ваша жена.

4. Если вы хотите, чтобы ваш голос услышали среди этого оглушительного натиска рекламы, ваш голос должен быть необыкновенным.

5. Самое важное: что фотографируется, а не как. Если у вас нет главной идеи, то вас не спасет самый гениальный фотограф.

6. Одна картинка вместо тысячи слов.

7. Должен ли текст быть длинным или коротким? Весь мой опыт говорит, что для рекламы подавляющего большинства известных товаров длинные тексты оказываются более эффективны, чем короткие. Чем больше фактов вы рассказываете, тем больше товаров вы продаете.

8. В среднем заголовки читают в пять раз больше, чем сами тексты.

9. Взаимоотношения между производителем и его рекламным агентом почти так же интимны, как и отношения между пациентом и его врачом. Убедитесь, что вы можете ладить с вашим перспективным клиентом до того, как примете его заказ.

10. Если каждый из нас набирает людей, меньших, чем мы, то наша компания станет компанией карликов. Но если каждый из нас нанимает людей больших, чем мы, наша компания будет компанией гигантов.

11. Я рассматриваю охоту на новых клиентов как спорт. Если вы играете жестко, вы умрете от язвы. Если вы играете с беззаботным весельем, вы переживете ваши неудачи, не потеряв сна. Играйте, чтобы выиграть, но наслаждайтесь самой игрой.

12. Не экономьте на рекламе.



заменены фактами, а бесплодные увещевания — заманчивыми перспективами».

Советы и рекомендации, изложенные в книгах и лекциях Огилви, образовали целостную систему и получили свой термин — «огилвизмы».

Несмотря на ауру известности, Огилви оставался обычным человеком: иногда тщеславным, надменным, самоуверенным. Он не терпел рядом с собой недалеких людей, был резок в высказываниях, часто прекращал отношения с сотрудниками и клиентами. В одежде предпочитал стиль «консервативная вальяжность»: светлые твидовые

костюмы, очки, «сидящие» на кончике носа, трубка — все это резко контрастировало с корпоративным имиджем специалиста по рекламе. Он боялся летать самолетами и совершал длительные морские круизы через океан... Один из самых успешных бизнесменов мира добился славы и признания исключительно благодаря целеустремленности, острому уму и дисциплине.

В последние годы своей жизни наш герой отошел от дел и большую часть времени проводил во Франции и Швейцарии. Умер он 21 июля 1999 года в принадлежащем ему замке во Франции. **BB**



Руководитель группы компаний «Морсен» Олег БАРИНСКИЙ известен в Череповце как один из успешных предпринимателей. Начав в 1998 году с небольшого кафе, бизнесмен вскоре создал серьезное предприятие, которое занимает ключевые позиции на рынке общепита Череповца. В Вологде «Морсен» представляет ресторанный комплекс «Верещагин», в состав которого входит бар «Икра». Специально для журнала «Бизнес и Власть» Олег ответил на вопросы нашей анкеты.

ОЛЕГ БАРИНСКИЙ: «ДУМАЮ, ПАТРИОТ ДОЛЖЕН БЫТЬ НЕ ПОТРЕБИТЕЛЕМ, А СОЗИДАТЕЛЕМ»

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

— В 10 лет мечтал о велосипеде и о том, чтобы стать археологом. В 20 я вернулся из армии и мечталось снова надеть розовые очки, которые снял во время службы. Какой-то сверхмечты не было. Сейчас тоже мечтаю о простом: меньше работать, больше отдыхать и путешествовать. Еще мечтаю о мире и добре во всем мире.

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

— Я бы хотел задать несколько вопросов Сталину, но при том условии, что между нами была бы перегородка, через которую он не смог бы перепрыгнуть. Я бы просто хотел понять природу его действий. Из положительных героев, наверное, хотел бы поговорить с Куприным или Чеховым.

— **Какой период (или событие) отечественной истории вы считаете наиболее важным, значимым?**

— 1917 год. Я считаю те трагические события вселенской катастрофой. Это трагедия, когда брат шел на брата, когда люди потеряли все ориентиры. Это ломка, которую мы до сих пор продолжаем переживать.

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

— Любить Родину такой, какая она есть, и стремиться сделать ее лучше. Родина — там, где ты. Думаю, патриот должен быть не потребителем, а создателем.

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

— Главным качеством для руководителя считаю способность уважать других.

Каждый руководитель имеет больше полномочий и возможностей, нежели его подчиненные, но он не должен этим злоупотреблять. Можно ругаться и спорить, но эта критика не должна перерасти в унижение личности. Для подчиненного важно быть системным, честным и ответственным.

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

— Не нравится, когда люди кривят душой. Когда ноют и в целом пессимистично на все смотрят. Когда ковыряются во всем и пытаются найти что-то плохое.

— **Ваш идеальный вариант проведения отпуска?**

— Горы и горные лыжи, хоккей и хоккейные турниры, в которых сам принимаю участие. Лежать на пляже — не для меня, час такого отдыха — уже мучение. Всегда надо двигаться.

— **Ваша любимая книга? Фильм? Музыкальное произведение?**

— Фильм — «Запах женщины», я иногда его пересматриваю. Аль Пачино в главной роли напоминает мне характером одного моего родственника. Книг множество, в подростковом возрасте мне нравились «Евгений Онегин» и «Герой нашего времени», чуть позже — «Жизнь и необычайные приключения солдата Ивана Чонкина» Войновича, которого мы читали в журнале «Юность» частями. Сейчас я чаще читаю специальную литературу, а не художественную. Из музыки — «Пинк Флойд».

— **Самый счастливый момент вашей жизни?**

— Наверное, обычно на этот вопрос отвечают: «Рождение ребенка», но у меня четверо детей, и неправильно было бы говорить, что более счастлив я был в момент рождения первого или третьего ребенка. Я думаю, что самый счастливый момент у меня еще впереди. За эту ниточку я и держусь. 📷



КИРПИЧНЫЙ ЦЕНТР

6 ПРИЧИН ВЫБРАТЬ НАС

01/06

Более 50 видов материалов: строительный, облицовочный, клинкерный, силикатный, шамотный кирпич и др.

02/06

Цены от поставщика: Кирпичный центр - официальный дилер ведущих кирпичных заводов России, Эстонии, Польши, Бельгии, Австрии

05/06

Дружелюбная доставка: при покупке от 20 тонн доставляем кирпич по Вологде бесплатно. Отгрузка маневренными машинами

03/06

Всегда в наличии самые популярные модели

04/06

Бесплатное и бережное хранение

06/06

Доставка через 24 часа: оперативная поставка без простоев и ожиданий - наш конек!

БОЛЬШОЙ ВЫБОР В НАЛИЧИИ И ПОД ЗАКАЗ



г. Вологда, ул. Преображенского, 40, 1 этаж, офис 1



кирпич-вологда.рф



kirpich.cent35@mail.ru



club50979935



kirpich_centр_vologda



(8172) 51-56-09, 8-921-237-82-92

8-921-237-92-50

8-981-422-01-11

Toyota Camry



TOYOTA

СТРЕМИТЬСЯ
К ЛУЧШЕМУ

реклама



НОМИНАЦИИ:

Рекомендация клиентов
Продажа новых автомобилей
Сервисное обслуживание

Гран-при
34 Рунет
2019



Качественно новый интерьер



Система кругового обзора 360°

Тойота Центр
Вологда

Окружное шоссе, 33
8 (8172) 51-55-66
www.toyota-marten.ru