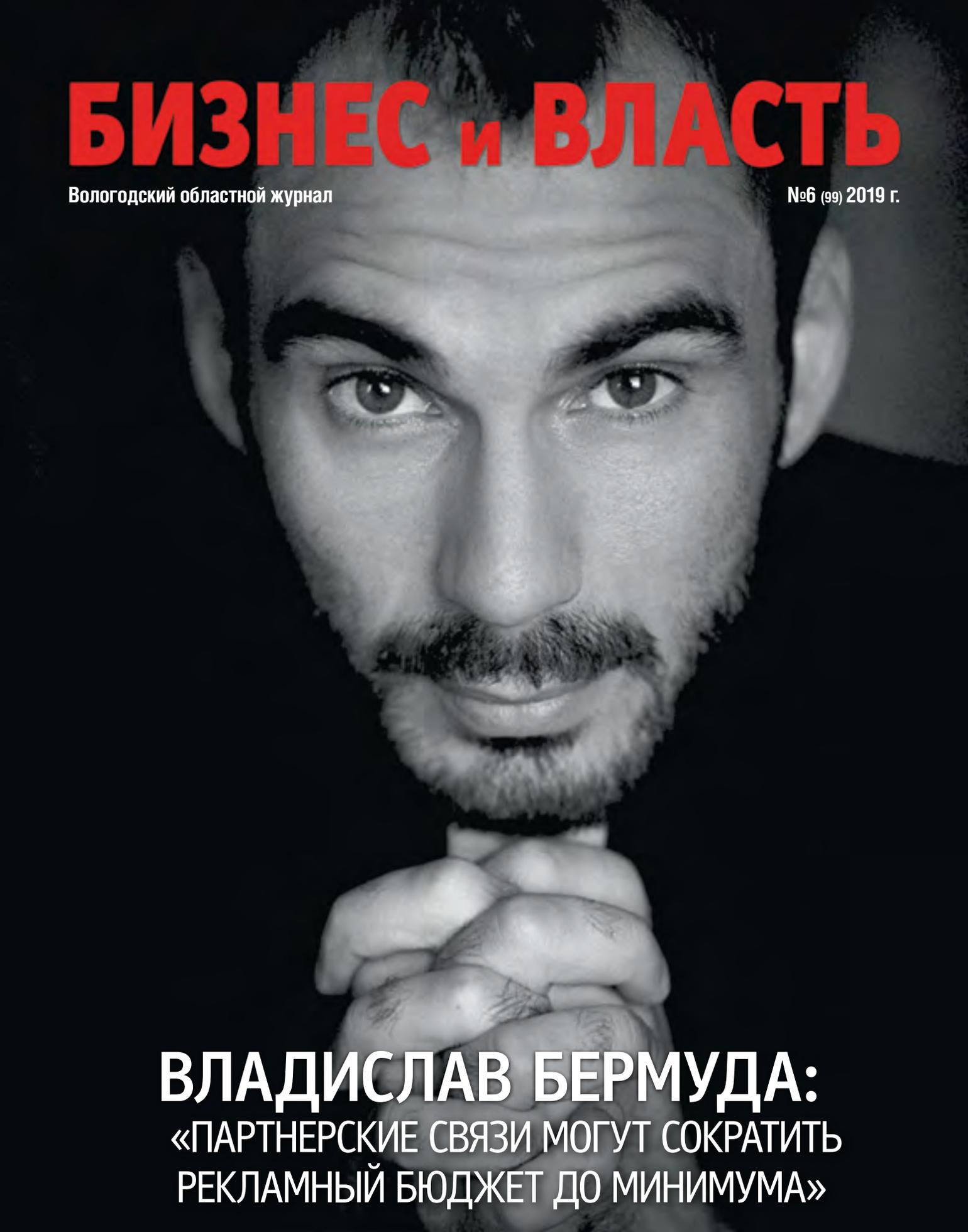


БИЗНЕС и ВЛАСТЬ

Вологодский областной журнал

№6 (99) 2019 г.

A black and white close-up portrait of a man with a beard and mustache, looking directly at the camera with a serious expression. His hands are clasped together in front of his chest. The background is dark and out of focus.

ВЛАДИСЛАВ БЕРМУДА:
«ПАРТНЕРСКИЕ СВЯЗИ МОГУТ СОКРАТИТЬ
РЕКЛАМНЫЙ БЮДЖЕТ ДО МИНИМУМА»

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

8 ТЕМА НОМЕРА

УКОЛ ТЕХНОЛОГИЯМИ

В поликлиниках не будет бумажных карточек и закроются регистратуры.

12 ОБЩЕЕ ДЕЛО

НОВЫЕ ТРЕБОВАНИЯ К ПОДРЯДЧИКАМ «СЕВЕРСТАЛИ»

Кому откажут в работе на череповецкой промплощадке.

НЕ КОЧЕГАРЫ МЫ, НЕ ПЛОТНИКИ

Чем заслужить доверие крупного промышленного заказчика.

СПЕЦЫ ПРОМЫШЛЕННОГО РЕМОНТА

Диалог с потребителем – основа стратегического сотрудничества.

26 СОБЫТИЕ

ЛУЧШИЕ ПРАКТИКИ РАБОТОДАТЕЛЯ

Череповецкий химико-технологический колледж признан лучшим на престижном всероссийском конкурсе.

КРАТЧАЙШИЙ ПУТЬ К УСПЕХУ

Дилерский центр «МАРКА» в Вологде — обладатель глобальной премии Nissan Global Award.



НАРОДНЫЙ ПАРЛАМЕНТ

Вологодская городская Дума подводит итоги работы за пять лет.

ИНВЕСТИЦИИ ИДУТ. ДОЛГ САМУРАЯ ИХ НЕ УПУСТИТЬ

Россия сближается с Японией: заметки с Петербургского международного экономического форума.

ЖЕНСКОЕ ЛИДЕРСТВО

Как женщине стать успешной в эпоху цифровой экономики.

ПРОДАЕМ НА ЭКСПОРТ

Чего остерегаться при внешнеэкономических сделках.

38 БОЛЬШОЕ ИНТЕРВЬЮ

РОССИЯ И США БУДУТ БЛИЖЕ

Представитель президента РФ по международному сотрудничеству Михаил Швыдкой о сотрудничестве двух стран.



41 БАНКИ

ЗОЛОТО ВНОВЬ СТАНОВИТСЯ ВАЛЮТОЙ

Разбираемся в состоянии рынка драгметаллов.

42 РАЙОНЫ

ЛЕС, ГАЗ, МОЛОКО

Какой бизнес выгоднее открыть в Грязовце.

44 МЫ ВЫБИРАЕМ

БИЗНЕС С ПОЛЬЗОЙ ДЛЯ ДЕТЕЙ

Секция беговелоспорта в Вологде неожиданно оказалась удачным предпринимательским проектом.

ЗА ЧЕСТНЫЙ БИЗНЕС

Можно ли спать спокойно, если отдать налоговую отчетность на аутсорсинг.

ПРАКТИЧНЫЕ СУВЕНИРЫ

Рекламное агентство «КраснаДар» изменило политику работы и выиграло.

КАК ГОРЯЧИЕ ПИРОЖКИ

Среди пекарен усиливается конкуренция. Как выжить?

ВКУСОВ МНОГО – ВМК ОДИН

Путешествуйте по вкусам вместе с «Вологодским мясокомбинатом».

ГАРАЖИ ПРОИГРЫВАЮТ АВТОСЕРВИСАМ

Владелец «большой» СТО о ценах на ремонт автомобилей.

КАЧЕСТВО И БЕЗОПАСНОСТЬ

Об особенностях обучения вождению рассказал директор автошколы «Феликс» Сергей Кутышев.

АПТЕКА БУДУЩЕГО

Владелец аптечной сети «Антей» о перспективах интернет-аптек.

ЦВЕТЫ 24

Владельцы сети «Лара. Цветы 24 часа» о том как цветы сохраняют историю.

АПРЕЛЬСИТИ

Почему для женщин свое дело – как ребенок.

66 ПАМЯТЬ

ГУРУ ИННОВАТИКИ

Не стало Александра Николаевича Шичкова.

68 ИЗ АРХИВА ЖУРНАЛИСТА

ЗАГРАНИЦА ГЛАЗАМИ ГРАЖДАНИНА СССР

Невероятные приключения журналиста зарубежом в 1990-м году.

17 СПЕЦПРОЕКТ «УСПЕХИ БИЗНЕСА»



ТРАНСПОРТНАЯ ОСНОВА

Мониторинг перевозок помогает повысить эффективность бизнеса.

МЕБЕЛЬ ДЛЯ ЧЕЛОВЕКА

Как компания «НИКСМЕБЕЛЬ» прошла путь от кооператива до фабрики.

ОХ, РАНО ВСТАЕТ ОХРАНА

Руководитель ЧОПа о конкуренции, жесткости законов и перспективах рынка.

ДОМ ДЛЯ ЖИЗНИ

Директор домостроительного комбината рассказывает о преимуществах клееного бруса.

СЕМЕЙНЫЙ БИЗНЕС НА БЛАГО ВОЛОГОДЧИНЫ

В Шексне развивается один из самых известных в России кондитерских заводов.

ЭТО «ЧЕ»?

Россия и Белоруссия локализовали в Череповце мощнейшее производство тракторов.

ЛИЧНЫЙ КОНСУЛЬТАНТ

56 ФИНАНСЫ

КАК ПОЛУЧИТЬ ЛЬГОТНЫЙ КРЕДИТ ДЛЯ БИЗНЕСА

Разбираемся вместе с «Промсвязьбанком».

59 КОНСАЛТИНГ

ЗЕМЛЯ УХОДИТ ИЗ-ПОД НОГ?

Эксперт по землепользованию рассказывает о частых ошибках при покупке участков.

60 МАРКЕТИНГ И КОММУНИКАЦИИ

КРОСС-МАРКЕТИНГ VS БАННЕРЫ

Как сократить маркетинговый бюджет в пять раз за счет кооперации.

62 ПСИХОЛОГИЯ

МАШИНЫ ПО ЗАРАБАТЫВАНИЮ ДЕНЕГ

Психотерапевт о проблемах предпринимателей и поисках смысла жизни.



64 ФИЛЬМОТЕКА

ЛУЧШИЕ СЕРИАЛЫ ЛЕТА

Коротаем время у телевизора.

65 КНИЖНАЯ ПОЛКА

ТРИ ИЗДАНИЯ ОТ НАШЕЙ РЕДАКЦИИ

Совмещаем менеджмент, психологию и ЗОЖ.

70 ИСТОРИЯ УСПЕХА

БИЗНЕС НА РАЗВЛЕЧЕНИЯХ

Как сколотил состояние основатель и генеральный директор Xiaomi Лэй Цзюнь.

72 ВОПРОС-ОТВЕТ

ОТ ВОЕННОГО ДО БИЗНЕСМЕНА

Соучредитель ЗАО «Росстрой», депутат Череповецкой городской Думы Павел Филимонов о себе и жизни.

Как ухаживать за кожей лица летом?

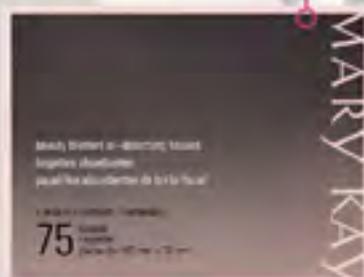
Палящее солнце, пыль, сухой воздух – все это серьезные испытания для кожи. Поэтому в летнем уходе важно сочетать косметику из основного ухода с дополнительными средствами. Это обеспечит коже дополнительную защиту и сохранит ее молодость.

#татьянакознова

ЛЕТНИЙ BEAUTY-BOX ТОП-5 ПРОДУКТОВ ЛЕТНЕЙ КОСМЕТИКИ ОТ MARY KAY

Салфетки с матирующим эффектом

(для всех типов кожи)
помогают оставаться коже
свежей и матовой,
не нарушая макияж.



Освежающий спрей для лица

кокосовая вода –
прекрасная
альтернатива термальной.
Напои свою кожу
в течение дня!



Солнцезащитный крем

с SPF 30/50

одобрен
американской
ассоциацией
по борьбе с раком кожи



Спрей для тела «Лотос и бамбук»

дезодорант
без спирта и солей алюминия,
твой «душ в кармане»
в жаркий день



Очищающее средство «4 в 1»

глубокое очищение и защита
от агрессивной окружающей среды



Бьюти-эксперт с 16-летним стажем, топ-директор Mary Kay

КОЗНОВА ТАТЬЯНА

тел.: 89115033241 | @tanyakoznova | www.marykay.ru/tatiana.koznova



Завершившийся в Вологодской области конкурс «Серебряный Меркурий» наглядно показал, что в регионе есть бизнес, который развивается и преуспевает, несмотря на все экономические проблемы. В этом номере мы собрали несколько историй о предпринимателях, которые начали буквально с нуля, сумели пережить порой несколько кризисов и в итоге добились успеха и признания.

Залог успеха, впрочем, не только в умении преодолевать невзгоды, но и в способности договариваться — с заказчиками, возможными партнерами и даже конкурентами. Как зарекомендовать себя и получить стабильное финансирование при работе на крупной промышленной площадке? Новые требования «Северстали» к подрядчикам кажутся жесткими, но надежные исполнители готовы им следовать и получать преференции. Мы выслушали обе стороны.

Кооперация позволяет не только получить выгодные контракты, но и снизить свои издержки. Эксперт по кросс-маркетингу №1 в России Владислав Бермуда рассказал нашему журналу, как уменьшить рекламный бюджет за счет договоренностей с партнерами. Эксперт в деталях объясняет все о модном (и вроде бы эффективном) направлении кросс-маркетинга.

В желании заключить все выгодные сделки мира, взять самые большие заказы и максимально заявить о себе на рынке не стоит забывать о собственном психологическом здоровье. У врачей есть неофициальный термин «синдром предпринимателя», которым обозначают внешне успешных, но хронически уставших людей. Петербургский психолог, психотерапевт Елена Кузнецова не столько отвечает на вопросы о внутреннем состоянии бизнесмена, сколько задает их. Если вы прямо сейчас чувствуете полное внутреннее выгорание, смело переходите к странице 62.

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
АЛЕКСАНДР ИЛЬЧЕВ
ИВАН МАКАРОВ
АЛЕКСАНДР МАЛЬЦЕВ
СВЕТЛАНА МАРОЩЕНКО
АЛЕКСАНДР НЕСТЕРОВ

ФОТОГРАФИИ
ЕВГЕНИЯ РЕМНИКОВА
ГЕОРГ СИДОРЕНКО
АЛЕКСЕЙ СОПЕГИН
ЖЕНЯ SOUL

ДИЗАЙН
АННА ОМЕНКО

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

ОТПЕЧАТАНО
ТИПОГРАФИЯ ООО «ПОЛИГРАФ-ПЕРИОДИКА»,
160 001, Г. ВОЛОГДА, УЛ. ЧЕЛЮСКИНЦЕВ, 3
ТИРАЖ 5000 ЭКЗ.

ПОДПИСАНО В ПЕЧАТЬ 24 ИЮНЯ 2019 Г.
ВЫХОД ЖУРНАЛА В СВЕТ 28 ИЮНЯ 2019 Г.

СВИДЕТЕЛЬСТВО О РЕГИСТРАЦИИ:
П/И № 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
Владислав БЕРМУДА, эксперт по кросс-
маркетингу №1 в России, обладатель
премии «Кросс-маркетолог года»,
предприниматель

12+

ПУТИН И МАСЛО

Владимир Путин назвал «Вологодское масло» одним из самых популярных брендов страны и примером драйвера развития территории. Такое заявление президент сделал в ходе «Прямой линии».

Тему поддержки региональных брендов поднял фермер Борис Акимов, который обратился к президенту и посоветовал, что государство больше внимания уделяет крупным агрохолдингам, а не фермерам.

«Малый бизнес вкладывается в территории и является драйвером их развития, создает рабочие места. У меня есть предложение: запустить в России программу развития продуктов территориального происхождения», — предложил фермер Акимов.

«У нас это и есть, скажем «Вологодское масло», известное всем в стране, а то и за границей. Это не утрачено», — ответил Владимир Владимирович, отметив, что территориальное продуктовое брендинг в стране развивается.

Право выпускать «Вологодское масло» сегодня есть всего у восьми молокоперерабатывающих предприятий в стране. Главные условия: локализация производства на территории Вологодской области и сырье исключительно местных производителей. Численность сотрудников фермерских хозяйств региона — ключевых поставщиков высококачественного молока — составляет порядка шести тысяч человек, еще более двух тысяч работников заняты на предприятиях-производителях.

Комментируя итоги «Прямой линии», губернатор Вологодской области Олег Кувшинников добавил, что руководство региона уделяет большое внимание поддержке местных гастрономических брендов. Система добровольной сертификации «Настоящий Вологодский продукт» развивается в регионе на протяжении последних 15 лет.

«Под брендом «НВП» работает свыше 70 организаций, производится более 3700 наименований продуктов. Каждый из них создает перспективы, связанные с увеличением производственных мощностей, появлением новых рабочих мест, наращиванием экспортного потенциала и формированием положительного имиджа региона для привлечения инвесторов», — отметил губернатор.

ИСК ЗА ЛУНТИКА

Череповецкий кондитер, которая делает торты и пирожные на заказ, вынуждена ходить по судам из-за торта с изображением Лунтика. Иск подала студия анимационного кино «Мельница», которая посчитала, что бизнесмен нарушила авторские права.

Как сообщает пресс-служба арбитражного суда, в апреле 2018 года представитель студии сам заказал у кондитера торт и сам же выбрал для украшения персонажей из мультфильмов «Лунтик» и «Смешарики». Факт покупки торта он снял на фото и видео. Затем студия подала в суд, потребовав выплатить ей 90 тысяч рублей.

Суды разных инстанций по-разному посмотрели на это дело. Так, суд по интеллектуальным правам подтвердил нарушение исключительных прав аниматоров на изображения персонажей мультфильмов. Однако арбитражный суд усмотрел здесь злоупотребление правом, установив, что фактически имела место провокация, и заявитель заказал торт именно с целью последующей подачи иска в суд.

Сейчас дело находится на новом рассмотрении.

Аналогичный иск к этому же предпринимателю заявлен ООО «Смешарики» — правообладателем изображений Нюши, Кроша и Копатыча. Мультипликационная студия требует от кондитера 600 тысяч рублей.

еще больше новостей



novostivologdi

МОНОГОРОДА СПАСУТ БИЗНЕС?

Бизнес-конференция «Академия развития моногородов» состоялась в Череповце. В мероприятии приняли участие представители Карелии, Архангельской, Мурманской, Новгородской и Вологодской областей. Бизнесменам рассказывали о новых проектах комплексного развития моногородов.

Ключевой вопрос — партнёрство с Фондом развития моногородов, предоставление льготного займа под 0% для реализации бизнес-проектов.

«Мы готовы рассказать, как брать льготный кредит под 0% годовых, как получить гарантию банка, как можно построить инфраструктуру для своего предприятия за счет федерального бюджета», — рассказала генеральный директор Фонда развития моногородов Ирина Макиева. — К 1 января в моногородах отремонтировано 300 центральных улиц и 300 входов в поликлиники, более 400 машин скорой помощи дополнительно направлено в моногорода, свыше тысячи объектов приведено в порядок. За два года создано 400 тысяч новых рабочих мест».

Развитие моногородов — комплексная задача бизнеса, общественности, власти и федеральных структур, заявила мэр Череповца Елена Авдеева.

Ранее подобные мероприятия состоялись в Перми, Нижнем Новгороде, Верхней Пышме. Следующая «Академия» состоится в Нижнем Новгороде. **БВ**



ФЕСТИВАЛИ И МЕРОПРИЯТИЯ ЛЕТА 2019: ВЫБОР РЕДАКЦИИ

КОННЫЙ ФЕСТИВАЛЬ «ИВАНОВО ПОЛЕ 2019»

Конкур и выездна, джигитовка и драйвинг, рыцарский турнир, поло, соревнования конюхов и индейцев, показательные выступления конницы Ивана Грозного и многое-многое другое! Зрители увидят захватывающие соревнования конных экипажей, преодоление всадниками сложных препятствий, искусство владения оружием, захватывающие трюки на лошадях, а также яркие костюмированные конные шоу.

19–21 июля, Московская область

ФЕСТИВАЛЬ ВОЗДУХОПЛАВАНИЯ «ВОЛОГДСКИЕ КРУЖЕВА»

Можно осуществить детскую мечту и увидеть город с высоты птичьего полета. Рекомендуем заранее выкупить место в корзине воздушного шара. В случае отмены полета до 20 июня 2019 деньги будут возвращены в полном объеме. Главное, чтобы с погодой повезло!

28–30 июня
Вологда



5–7 июля
Великий Устюг



ПЕРВЕНСТВО ЧЕРЕПОВЦА ПО ПЛАВАНИЮ НА ОТКРЫТОЙ ВОДЕ

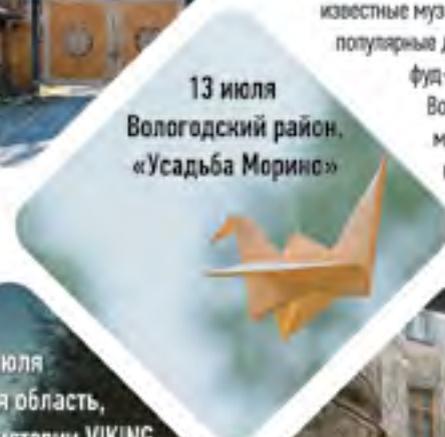
Беговые и велостарты в Череповце уже не редкость, а вот с плаванием на открытой воде до этого лета в городе было глухо. И вот случилось — старт в акватории Шенсны. Спортивное сообщество Череповца и Вологодской области в целом двинется в направлении первого полноценного триатлона. Гонка пройдет рядом с вантовым мостом России! Старт от пляжа со стороны Зашенского района.

6 июля, Череповец

МУЗЫКАЛЬНЫЙ ПИКНИК «СЕРДЦЕ ЛЕТА»

Вас ждут электронная и акустическая сцены, известные музыканты и молодые группы, популярные диджеи. Будет организован фуд-корт от баров и ресторанов Вологды, пройдут творческие мастер-классы: от вокала до гончарного мастерства, для детей откроется зона с аниматорами, играми и конкурсами.

13 июля
Вологодский район,
«Усадьба Морина»



6 июля
Тверская область,
Парк живой истории VIKING



ФЕСТИВАЛЬ «МУЗЫКАЛЬНАЯ ЭКСПЕДИЦИЯ»

Фестиваль «Музыкальная экспедиция» — уникальный культурный проект, созданный по инициативе известного российского виолончелиста, заслуженного артиста России Бориса Андрианова. В программе примут участие: Борис Андрианов (виолончель, Россия), Аркадий Шилклопер (валторна, Россия), Анна Юшкина (виолончель, Россия), Екатерина Корнишина (флейта, Россия) Андрей и Михаил Ивановы (контрабас, фортепиано, Россия), Полина Орбах (вокал, Россия).

12+

ЭТНО-ФЕСТИВАЛЬ «ИВАН КУПАЛА 2019»

В программе стрельба из лука, мушкетер, метание топора, кидание бревна, перетягивание каната. Для детей мастер-классы под шатром (фенечки, кузнечное дело, раскрашивание камней, чеканка памятных монет). Посетители фестиваля смогут вместе с рыцарями устроить штурм средневековой крепости, а затем отдохнуть на тихих поисках Цветущего Папоротника. Будет и разжигание костров, купание в озере любви, опускание венков в воду, обряд на привлечение богатства.

ФЕСТИВАЛЬ ПАБЛИК-АРТА «ДВОРЫ КАПЕЛЛЫ 2019»

Открытие культурного креативного пространства «Дворы Капеллы» приурочено к празднованию 540-летия Государственной академической капеллы Санкт-Петербурга. Одна из самых любимых пешеходных магистралей Питера — дворы Капеллы — превратится в музей под открытым небом, где классическая скульптура соседствует с инсталляциями и арт-объектами. Проент планируется как ежегодный фестиваль с постоянным расширением географии участников.



1 июля – 31 августа
Санкт-Петербург

МЕДИКАМ ПОМОГУТ «ЦИФРОЙ»

СМОЖЕТ ЛИ МЕДИЦИНА С ПОМОЩЬЮ НОВЫХ ТЕХНОЛОГИЙ ИЗБАВИТЬСЯ ОТ ТОЛСТЫХ КАРТОЧЕК И ОЧЕРЕДЕЙ В РЕГИСТРАТУРЕ



ТЕКСТ: АНДРЕЙ НЕНАСТЬЕВ

В Вологодской области разработали план по переходу системы здравоохранения на электронный формат работы. План рассчитан до 2020 года. Более 25% организаций уже внедрили медицинские информационные системы, интегрированные с региональными информационными системами и компонентами федеральных баз данных. Планируется, что через год 80% медицинских карт будут заполняться в электронном виде с возможностью доступа для пациента через личный кабинет «Мое здоровье» на портале госуслуг. Однако пока даже самые продвинутые поликлиники вынуждены вести бумажные карточки и дублировать документооборот. Попробуем разобраться почему.

Вызову врача и не открою

В феврале 2019 года в череповецкой поликлинике № 7 отменили вызов врача на дом через Интернет. Решение пришлось принять из-за необоснованности большинства заявок, пояснила главный врач поликлиники **Евгения Смирнова**. По ее словам, почти в 50% случаев электронной записи врачам не удается попасть в квартиры или оказывается, что вызов сделан без должных показаний.

«Доктор должен оказывать медицинскую помощь, а не бегать по

участкам просто так, — жестко высказалась Евгения Смирнова. — Поступало по 30 таких вызовов каждый день, а реально заболевших — всего три человека. Необоснованные вызовы удлиняют время ожидания врача для тех, кто действительно нуждается в его помощи. Мы оставили вызов через Интернет только для детей до года, потому что такие дети и так всегда лечатся на дому».

Главврач также сообщила, что некоторые пациенты вызывали врачей просто

для того, чтобы взять справки или что-то спросить.

«Из записанных на приём к врачам через Интернет не приходят на приём около 20% пациентов. Отмечу, что среди записавшихся по телефону или через инфомат процент неявки аналогичный, — продолжает Евгения Сергеевна. — Чем за больший период берётся талон до момента приёма, тем больше вероятность неявки. Иногда пациенты звонят в регистратуру и талон отменяют, но таких случаев мало. Сейчас у нас 6%

пациентов, записанных по предварительной записи, сделали это через Интернет. Разбирается 80-90% доступных педи-



ЕВГЕНИЯ СМИРНОВА:
ИЗ ЗАПИСАННЫХ НА ПРИЁМ К ВРАЧАМ ЧЕРЕЗ ИНТЕРНЕТ НЕ ПРИХОДЯТ НА ПРИЁМ ОКОЛО 20% ПАЦИЕНТОВ.

атрических интернет-талон и только 30% терапевтических. Как видите, для приема взрослых услуга записи через Интернет менее популярна».

По данным департамента здравоохранения области, в целом по региону около 25% заявок через Интернет оказываются «ложными» — это касается как вызова врачей на дом, так и обычной записи на прием. Врачи вынуждены ждать, провоцируется увеличение очередей. На уровне области пришлось ввести понятие «стоп-листа»: если один и тот же человек в течение месяца постоянно записывается к врачам через Интернет или по телефону и не приходит, его заявки в таком виде перестают принимать. Неблагонадежному пациенту оставляют возможность только личной записи в регистратуре.

Технологии есть, кадров нет

1 декабря 2018 года в Вологодской области заработал региональный портал медицинских услуг: vologda.k-vrachu.ru. Его пользователи получили возможность записываться через Интернет к врачам по всей области. Региональный сайт интегрирован с личным кабинетом «Мое здоровье» на портале госуслуг и является частью региональной медицинской информационной системы. Данные, которые врач вводит на компьютере во время приема пациента, передаются в региональную медицинскую информационную систему, а оттуда попадают в «Личный кабинет» и портал госуслуг.

«Постепенно сервисов будет больше, — обещает директор бюджетного учреждения здравоохранения

«Медицинский информационно-аналитический центр» **Леонид Углин**. — Предусмотрен сервис вызова врача



ЛЕОНИД УГЛИН:
ОСТАЕТСЯ ОБЩИЙ ВОПРОС НЕХВАТКИ МЕДИЦИНСКИХ КАДРОВ. МЫ ПРЕДОСТАВЛЯЕМ ВОЗМОЖНОСТЬ ЗАПИСИ К ВРАЧАМ, НО НЕКОТОРЫХ ВРАЧЕЙ В МЕДУЧРЕЖДЕНИЯХ ПРОСТО НЕТ.

на дом, разработан сервис записи на диспансеризацию, но он пока недоступен для пациентов: ждем разработки необходимых документов. В «Личном кабинете»



информации будет больше, пока там только данные о посещениях врачей. Мы приняли решение создавать региональный портал медицинских услуг несмотря на то, что Минздрав заявил о разработке

10 сервисов раздела «Мое здоровье» на сайте госуслуг. Нашей целью было разработать систему, которая предоставляет еще больше функций и которую мы можем гибко и быстро настраивать в зависимости от потребностей пациентов и медучреждений. На сайте госуслуг вы, например, не сможете встать в лист ожидания на запись к врачу, так как такого сервиса там сейчас нет. Кроме того, региональные информационные системы — это и очень полезный инструмент сбора статистических данных. Например, департамент здравоохранения может получить информацию по загруженности поликлиник. За первый квартал 2019 года мы видим, что в Череповце поликлиника №2 орга-

низовала 134 тысячи посещений врачей (по всем видам записи — как офлайн, так и онлайн), а поликлиника №1 приняла 45 тысяч посетителей. Понятно, где нагрузка выше».

Через сайт vologda.k-vrachu.ru сейчас можно удаленно записаться к 1738 врачам в 156 поликлиник. За полгода работы пользователи сделали более 52 тысяч заявок, а среднесуточная посещаемость портала составляет около 5000 уникальных пользователей.



Среднее время записи к врачу через портал — не более четырех минут, при этом 40% пользователей записываются с мобильных устройств.



АЛЕКСАНДР ЛУГОВИН:

ПРОГРАММА НЕ ДАЕТ ЗАКРЫТЬ БОЛЬНИЧНЫЙ, ЕСЛИ ВРАЧ ДОПУСТИЛ ОШИБКУ. А НА БУМАГЕ ОШИБИТЬСЯ НЕ ТАК УЖ И СЛОЖНО.

«В моем представлении это должно быть проще, чем вызвать такси — говорит Леонид Углин. — Но мы даем лишь инструмент. Медицинские организации сами определяют, сколько талонов отдавать через регистратуры, а сколько через Интернет. Вопрос в том, способно ли учреждение справиться с трафиком посетителей с разных источников. Кроме того, остается общий вопрос нехватки медицинских кадров. Мы предоставляем возможность записи к врачам, но некоторых врачей в медучреждениях просто нет».

Как подружить врача с компьютером

В медицине Вологодской области остро стоит проблема старения кадров. В районных больницах и поликлиниках часто подавляющая часть персонала — предпенсионного или пенсионного возраста. В процессе информатизации медицины приходится решать не только технические проблемы, но и культурные. Медики старшего поколения оказываются не готовы работать с компьютерами как таковыми.

«Не родились они в век информатизации, посему идет неоднозначная реакция, — подтверждает главврач Вологодской детской городской поликлиники **Александр Луговин**. — Изначально есть отторжение. Но потом они видят, что не надо рукой писать 10 минут, а можно все сделать быстрее на компьютере, иногда только при помощи кликов мышью. Плюсы ведь со всех сторон, в том числе и с эмоциональной.

Врач понимает, что вероятность ошибок при заполнении электронных документов меньше: основные алгоритмы прописаны, система не позволит допустить

именно ту форму, которая установлена законом. Если ошибки, программа не дает закрыть больничный. А на бумаге ошибиться не так уж и сложно».

В 2019 году для медучреждений области будет закуплено более тысячи персональных компьютеров. Чтобы медикам было проще осваивать технику, в программное обеспечение заложили возможность использования шаблонов: например, при эпидемии простуды медикам не нужно много раз заполнять одну и ту же информацию о симптомах и назначенном лечении, которые, как правило, одинаковы у всех заболевших. При помощи конструктора шаблонов в поликлинике могут создать скрипты, которые не только не усложнят, а значительно облегчат работу в кабинетах.

Без бумажки ты...

Несмотря на длительность и масштабность процессов информатизации медицины, в большинстве поликлиник

нарушения порядка оказания медицинской помощи. В итоге врач выдает документацию правильно оформленной. Когда идет страховая компания проверять, претензий к персоналу нет. Вот выписка больничных листов в электронном виде: да, бумажный документ можно потрогать, но в электронном виде сотрудники заполняют «по галочкам»

В начале 2019 года обнародованы результаты опроса сервиса **Ondoc**, который показал слабый интерес учреждений здравоохранения к телемедицинским сервисам. 72% опрошенных клиник сообщили о внедрении удаленных консультаций в 2018 году (тогда начал действовать закон о легализации телемедицины), но только 67% готовы продолжить развитие проектов в 2019.

Для сопровождения клиентов телемедицину используют 55% клиник, для массовых консультаций через агрегаторы — 45%, в рамках страховых полисов — 9%, для другого — еще 9%. 55% респондентов сообщили, что мониторят уровень удовлетворенности клиентов телемедицинскими консультациями. 67% топ-менеджеров клиник считают, что телемедицинские консультации пользуются спросом.

В исследовании приняли участие 112 представителей медучреждений Москвы, Санкт-Петербурга, Центрального, Сибирского, Приволжского, Северо-Западного, Дальневосточного и Уральского федеральных округов, а также Крыма. Из них 95% составили представители частных клиник.



Родители детей, которые поступают в вуз или колледж в этом году, самыми популярными назвали профессию программиста и врача. Об этом свидетельствует исследование Superjob. За профессию программиста или IT-специалиста высказались 17% респондентов, врача — 16%, инженера — 10%, юриста — 9%, учителя — 6%. Родители назвали их наиболее популярными у своих детей, имеющих намерение поступать в вуз. Поступающие в колледжи и училища тоже нацелены на обучение профессии программистов или IT-специалистов (17%); медсестры, медбрата или фельдшера (11%). Далее в рейтинге следуют повар или кондитер (7%), дизайнер (6%) и бухгалтер (6%). Опрос проводился в 154 населенных пунктах России с 20 мая по 12 июня 2019 года.



и больниц до сих пор можно увидеть огромные стеллажи с бумажными карточками. Их передают «на руки», они «ходят» по кабинетам, иногда их теряют и не могут найти. При этом зачастую вся изложенная в карточках информация занесена в электронную медицинскую систему и существует в цифровом виде.

«По закону могут существовать как бумажные карточки, так и электронные, — говорит Александр Луговин. — Но по тому же законодательству до сих пор на проверку, на экспертизу и по любым жалобам нужно предоставлять только первичную медицинскую документацию на бумажном носителе. Поэтому приходится вести все на бумаге. Да, врачи и фельдшеры распечатывают в конце дня и клеивают».

По словам Леонида Углина, процесс цифровизации карточек будет происходить постепенно по мере

совершенствования нормативной базы и накопления информации в электронном виде.



ВЛАДИМИР БОГАТЫРЕВ:

ДОКУМЕНТООБОРОТ БУДЕТ ПОЛНОСТЬЮ ЭЛЕКТРОННЫМ, ЭТОГО НЕ ИЗБЕЖАТЬ.

«Оцифровать все бумажные варианты карт невозможно. Хотя бы потому, что нет ни одной электронной системы, которая могла бы распознать почерк врача, — говорит Леонид Углин. — Во-вторых, на оцифровку карточек даже населения нашей области уйдет не один десяток лет. Медицинские карты

будут накапливаться в электронном виде естественным образом. Регистратуры постепенно будут уходить. Это ведь еще и решение организационных проблем медицины. Минимизировав человеческий фактор, мы придем к тому, что ресурс на кол-центры и регистратуры можно существенно сократить и перенаправить его на организацию качества предоставления электронных услуг».

Главврач Вологодской областной детской клинической больницы **Владимир Богатырев** подтверждает, что сокращение регистратур и ликвидация бумажных медицинских карт — дело времени.

«Документооборот будет полностью электронным, этого не избежать, — констатирует главврач. — В этом году у нас планируется поставка в стационар программного обеспечения, врачи уже об этом знают. Люди понимают, что без этого никуда. Кто не может сам, тот будет учиться. Есть медсестры, которые будут помогать врачам. Финансирование федеральное и областное прошло, то есть обратного пути нет. Я был в Казани, там уже давно все это работает, и там тоже это очень трудно шло, но они сделали. Все поликлиники и больницы работают в единой системе, и все довольны. Масса вопросов снимается. Сделали снимок в ЦРБ и отправили нам в больницу. Сделали снимок в травмпункте, а он появился в кабинете врача — пленку и время сэкономили. Удобно!»

НА «СЕВЕРСТАЛИ» ИЗМЕНЯТ ПОДХОД К ПОДРЯДЧИКАМ



ТЕКСТ: АНДРЕЙ НЕНАСТЬЕВ

Компания «Северсталь» создает единую систему управления подрядными организациями, которая будет строиться на основании рейтинга: чем надежнее и эффективнее работает подрядчик, тем больше возможностей он будет получать. Внедрение новой системы планируется завершить до 31 июля 2019 года. Журнал «Бизнес и Власть» попытался разобраться, как теперь работать на «Северстали» сторонним организациям.

В первую очередь система управления «Надежный подрядчик» подразумевает всестороннюю оценку подрядных организаций. Менеджеры «Северстали» будут проводить аудит ключевых действующих партнеров по следующим критериям:

«В 2019 году у нас стартовала серьезная инвестпрограмма, которая в два раза превосходит программу 2018 года, а впереди еще более крупная модернизация. Также у нас стартовала долгосрочная программа «Старые заводы», которая

подрядчиков тоже были вопросы. Они говорили, что не могут работать на долгосрочной основе, так как у нас нет прозрачной системы, условия для всех разные. Попутно мы выявили большое количество барьеров при проведении строитель-



- уровень достижения операционных показателей,
- качество и своевременность выполняемых работ,
- соблюдение требований охраны труда и промышленной безопасности,
- вложения в собственное развитие (технология реализации ремонтов и проектов, мотивация и развитие собственного персонала, инструменты постоянного совершенствования).

Специалисты «Северстали» будут выезжать к подрядчикам и лично знакомиться с организацией работы, в том числе интервьюируя персонал — от менеджмента до рабочих. По итогам выдадут рекомендации по развитию каждого направления.

включает 22 направления работы. Реализация этой программы рассчитана на 10 лет при планируемом объеме инвестиций около 40 миллиардов рублей. Нам нужны сильные подрядчики, которые имеют опыт, высокий уровень специализации, которые готовы играть «вдолгую», — рассказывает старший менеджер (макро-проекты) ПАО «Северсталь» **Андрей Карabanов**. — Были и внутренние предпосылки для создания проекта «Надежный подрядчик». Внутри компании до сих пор не было четкого понимания, как распределяются силы подрядчиков по ремонтам или инвестпроектам. Мы выстраиваем единую информационную систему, где все это видно в реальном времени. У самих

КАК СТАТЬ ПОДРЯДЧИКОМ «СЕВЕРСТАЛИ»?

В РАМКАХ ПРОЕКТА «НАДЕЖНЫЕ ПОДРЯДЧИКИ» НА САЙТЕ WWW.SEVERSTAL.COM ОТКРЫТА СПЕЦИАЛЬНАЯ СТРАНИЦА ПОДРЯДЧИКА (РАЗДЕЛ «ПОСТАВЩИКАМ»), ГДЕ МОЖНО УЗНАТЬ ВСЕ ПОДОБНОСТИ РАБОТЫ С «СЕВЕРСТАЛЬЮ», НАЙТИ КОНТАКТЫ И ЗАПОЛНИТЬ ЗАЯВКУ НА ВКЛЮЧЕНИЕ В БАЗУ ПОДРЯДЧИКОВ.

но-монтажных работ. Когда подрядчик приходит на площадку, у него начинают возникать разного рода блокираторы. Например, долго оформляется наряд-допуск, закупка товарно-материальных ценностей возможна только комплексом, а заказать их по позициям нельзя. Начинаются простои. Не было единого шаблона проекта производства работ, у каждого подразделения — свои требования. Мы совместно с управлением охраны труда и промышленной безопасности разработали единый шаблон, который с 1 июня введен на всей производственной площадке.

Система «Надежный подрядчик» сейчас внедрена в дирекции по ремонтам: отобраны 12 базовых подрядчиков,

которые распределены по уровням развития и выстроены в единый рейтинг. Три организации из 12 продемонстрировали более высокий уровень развития, и им увеличили стоимость нормо-часа, сократили срок отсрочки платежа. Еще 9 подрядных организаций не смогли подтвердить свою квалификацию по итогам первой оценки, им дан срок в три месяца на проведение внутренних изменений. Затем будет проведена повторная оценка и приняты решения по изменению уровня мотивации.

Для сокращения сроков выхода подрядной организации на высокую производительность начат пилотный проект по внедрению системы адаптации новых подрядчиков: в сталеплавильном производстве новую организацию сопровождает специальный менеджер, задача которого — выстроить коммуникации между производством и подрядчиком и устранить все барьеры.

Система «Надежный подрядчик» вскоре будет выстроена и в дирекции по инвестициям, которая курирует самые крупные проекты «Северстали».

«Подрядные организации, которые работают на ремонтах, поняли систему оценки, начали перенимать друг у друга опыт, заимствовать практики у лидеров рейтинга, — продолжает Андрей Карabanов. — Второе — они увидели, что для них создаются условия. Мы обучили всех гендиректоров базовых подрядчиков, в течение недели они проходили у нас бесплатный курс. Все 12 подрядчиков выделили специалиста по постоянному совершенствованию: эти специалисты в течение месяца также бесплатно проходят обучение в нашей школе бизнес-системы «Северстали», где знакомятся с основными инструментами развития. Постоянное совершенствование у подрядчиков пока на начальной стадии. Система у них не настроена на то, чтобы постоянно развиваться. Как я уже говорил, мы начали с головы: провели комплексное тестирование руководителей, и 40% из них тесты не сдали. После обучения тесты сдали все. У руководителей появились новые знания в основных областях. Эти знания директора будут транслировать подчиненным».



Вадим ГЕРМАНОВ, генеральный директор дивизиона «Северсталь Российская сталь», президент СППВО:

«Нам нужны предприятия, обеспеченные квалифицированными кадрами, материально-технически, а главное — развивающиеся, ведь современные условия рынка требуют от всех бизнес-партнеров постоянного совершенствования внутренних процессов.

Наши партнеры хотят от нас адекватной оплаты их труда и понятного объема работ на сегодня и в обозримом будущем. Иными словами, гарантированного долгосрочного сотрудничества. Это и призван дать наш проект».

Дмитрий ЗАЙЦЕВ, генеральный директор ООО «КИПМЕТСЕРВИС», председатель Череповецкого СППВО:



«Городское отделение РСПП было инициатором начала конструктивного диалога подрядчиков и компании «Северсталь». Накопилось много острых тем и вопросов, которые требовали новых подходов и решений. Было создано несколько интересных рабочих групп, в состав вошли около 30 компаний. Отрадно, что получился разговор не по принципу предъявления друг другу своих проблем, а именно нормальный диалог. Добились достаточно неплохих условий по отсрочке платежей, есть хорошие подвижки по ресурсному планированию. Появились задумки по ценообразованию. Я думаю, что «Северсталь» выстроила оправданную рейтинговую систему, которая, с одной стороны, обеспечивает доступ к подрядам новым организациям и, с другой стороны, не дает уже известным подрядчикам «застаиваться». Предприятие оправданно требует, чтобы компании не работали по принципу «мы делаем и делаем», а занимались своим развитием. Без этого сейчас нельзя».



Никита СУДАКОВ, учредитель компании «Технстрой»:

«Ощущения от проекта «Надежный подрядчик» у нас положительные. Новая система динамична и позволяет не просто «зафиксироваться» сильным компаниям, а обеспечивает постоянное совершенствование. Выскочить из рейтинга не так уж сложно, но есть и мотивация быть лидером. Мы давно работаем с «Северсталью», у нас сильный штат ИТР, отлажена командная

работа, но и нам пришлось менять некоторые процессы. Постепенно уходим от заточенности работников выполнять работы по человеко-часам, изменяем систему мотивации с целью делать все качественно и с амбициозными сроками. От соблюдения ТБ, отсутствия простоев теперь зависит зарплата всего нашего коллектива. Компаниям всегда сложно приспособиться к новому, но большинство из нас стали общаться друг с другом, помогать советами. Помогают курсы, пройденные в школе бизнес-системы «Северстали». Возможно, нам проще, потому что большинство руководящего состава нашей компании когда-то работало на «Северстали».

НИКОЛАЙ ИЛАТОВСКИЙ: «МЫ НЕ БОИМСЯ СЛОЖНЫХ РАБОТ»

ТЕКСТ: СВЕТЛАНА КАРЕЛЬСКАЯ

Одним из надежных подрядчиков ПАО «Северсталь» является компания ООО «РКХО». Предприятие создано 1 апреля 1996 года и успешно работает уже больше 23 лет. В 2001 году численность сотрудников организации составляла 80 человек, сейчас на предприятии работают более 300 специалистов инженерных и рабочих специальностей. Как выжить в условиях конкуренции, чем можно заслужить доверие заказчика и почему кадры решают все, с читателями журнала «Бизнес и Власть» поделился руководителем предприятия Николай ИЛАТОВСКИЙ.



фото: Георгий Сидоренко

— **Николай Устинович, чем занимается ваше предприятие на «Северстали»?**

— Сфера деятельности нашего предприятия — это коксоагломерационное производство ПАО «Северсталь», ООО «Северсталь-Вторчермет». Мы занимаемся обслуживанием и ремонтом оборудования и машин коксохимического, агломерационного и доменного производства. Так называемый «черный куст» считается одним из сложных и опасных производств на территории «Северстали». Я пришел на предприятие в 2001 году, начинал мастером, потом стал старшим мастером, заместителем директора. В 2004 занял должность руководителя. На сегодняшний день я являюсь учредителем и директором предприятия. ООО «РКХО» работало на комбинате по договорам субподряда с фирмой ЗАО «Стоик», ООО «Северсталь-Промсервис». С января 2015 года мы перешли на прямые договоры с ПАО «Северсталь».

— **Остро ли стоит кадровый вопрос?**

— Наши главные специалисты — это сварщики, резчики, слесари, и конечно, монтажники. Найти хорошего специалиста из перечисленных мной профессий в Череповце очень сложно. Например, монтажников старой школы практически не осталось. Хороший монтажник должен уметь читать чертежи, анализировать.

К сожалению, часто молодые специалисты, которые приходят к нам, такими качествами не обладают, им нужно набирать опыт. Порой монтажнику приходится собирать объемные и сложные конструкции из металла, демонтировать или собирать оборудование. Иногда это необходимо делать на высоте. Я бы сказал, что это опасная и очень серьезная профессия. Вспомните старый советский фильм «Высота», он как раз рассказывает о людях сильных, героических. Максимальная высота, на которой приходилось монтировать объекты нашим специалистам, — 50 метров, это значительно выше 10-этажного дома. Наших рук дело — монтаж оборудования угольных башен, машин УСТК. Так как работа тяжелая, есть текучесть кадров, не все выдерживают такие условия труда. Чтобы обучать молодое поколение, мы берем на практику студентов колледжей и училищ.

— **Откуда к вам приезжают специалисты?**

— На сегодняшний день у нас не хватает порядка 150 кадров. Поэтому объявления о вакансиях мы размещаем на самых разных ресурсах и в разных регионах России.

— **Какие льготы есть у сотрудников ООО «РКХО»?**

— Наверное, самая главная льгота — это досрочный выход на пенсию по льготному стажу. На предприятии сделана специальная оценка условий труда, работа на нашем предприятии на территории ПАО «Северсталь» приравнена к вредной и опасной, наши специалисты работают по спискам № 1 и № 2. Отработав 10 лет по первому списку, сотрудник может претендовать на досрочный выход на пенсию, по второму списку отработать нужно 12 лет. При этом у нас полный социальный пакет.

— **Говорят, что череповецким фирмам сложно получить работу на крупных предприятиях города. Так ли это?**

— Сейчас ПАО «Северсталь» выделяет большие деньги на перевооружение технической и материальной базы комбината. Поэтому, если фирма-подрядчик

зарекомендовала себя должным образом, у нее всегда будет работа. Другая проблема заключается в том, что и на самой «Северстали», и нам, подрядчикам, катастрофически не хватает рабочих, то есть тех, о ком я уже говорил: сварщиков, монтажников, резчиков. Чтобы как-то восполнить дефицит кадров, на «Северсталь» приезжают со всей России и из стран ближнего и дальнего зарубежья.

— **Жесткая дисциплина, которая есть на «Северстали», помогает в работе?**

— Дисциплина на Северстали действительно жесткая. Это касается охраны труда прежде всего. На комбинат закрыта дорога тем, кто не чуждается алкоголя, пытаются что-то вынести, попросту —

ВСПОМНИТЕ СТАРЫЙ СОВЕТСКИЙ ФИЛЬМ «ВЫСОТА», ОН КАК РАЗ РАССКАЗЫВАЕТ О ЛЮДЯХ СИЛЬНЫХ, ГЕРОИЧЕСКИХ. МАКСИМАЛЬНАЯ ВЫСОТА, НА КОТОРОЙ ПРИХОДИЛОСЬ МОНТИРОВАТЬ ОБЪЕКТЫ НАШИМ СПЕЦИАЛИСТАМ, — 50 МЕТРОВ, ЭТО ЗНАЧИТЕЛЬНО ВЫШЕ 10-ЭТАЖНОГО ДОМА.

украсть. Помогает ли такой строгий контроль подрядчикам? Я считаю — да. У нас работа опасная, связана с высотой. Установленные на входе алкотестеры дисциплинируют сотрудников. В 2017 году на проходной было остановлено 8 сотрудников нашего предприятия, в 2018 году — лишь трое, то есть число таких случаев уменьшается.

— **Как вы относитесь к нашумевшей истории с «саперной лопаткой» — громкому уголовному разбирательству в отношении Алексея Левашова?**

— Думаю, по большей части в том, что случилось, виноват работодатель. Если взять наше предприятие, средняя зарплата

45-47 тысяч рублей. Может быть, это не так много, но задержек с перечислением заработной платы у нас не бывает. На предприятии установлены конкретные даты перечисления заработной платы за первую и вторую половину месяца. Более того, если день перечисления заработной платы выпадает на выходные или праздничные дни, мы перечисляем заработную плату накануне этого дня. Для сотрудников, которые работают в тяжелых и сложных условиях это важно. Если работодатель соблюдает нормы трудового права, проблем с людьми не будет. На предприятии официальная заработная плата, производятся отчисления обязательных страховых взносов, установленных действующим законодательством РФ, удерживается с заработной платы и перечисляется в бюджет НДФЛ.

— **Вкладываетесь ли вы в оборудование?**

— У нас своя техника, машины для перевозки сотрудников, есть современные сварочные аппараты, плазморезки. Комплекты универсальных ключей, электроинструменты — все это есть в наличии в каждой бригаде. Наше предприятие обслуживает на «Северстали» четыре участка. Мы ремонтируем коксовые батареи, коксовые машины, конвейерное хозяйство, агломерационные машины, дробильно-сортировочные установки, вагоноопрокидыватели, МПМ, шредерные установки, ремонт металлоконструкций ГПМ. Ремонтируем две агломерационные машины. За выполненную работу получили благодарственное письмо руководства цеха «Северстали» — за качественно проведенный ремонт и сокращение времени работ. Все оборудование приходится ремонтировать в условиях действующих цехов.

— **Плюсы работы с крупным заказчиком?**

— Прежде всего, крупный заказчик — это квалифицированный персонал, не возникает какого-то недопонимания в решении текущих вопросов. Кроме того, «Северсталь» дает нам уверенность в завтрашнем дне, а это очень важно. У нас всегда есть работа, и ее много. **Р**

СПЕЦЫ МЕТАЛЛООБРАБОТКИ

ТЕКСТ: ИВАН НЕЧАЕВ



Компания «ВологдаТочМаш» в 2014 году начала свое развитие с одного станка, стоявшего на арендуемых площадях. Сегодня на территории бывшего завода «Электротехмаш» развернут производственный комплекс площадью более 2000 квадратных метров. Предприятие проектирует и производит запасные части и подъемно-транспортное оборудование для всех отраслей промышленности. Специалисты комбината делают нестандартные заказы, проектируют оборудование и занимаются изготовлением деталей по чертежам заказчика.



фото: из архива компании

Один из ключевых партнёров компании — «Северсталь», которая является драйвером металлообработки и машиностроения в Вологодской области. С металлургическим комбинатом предприятие сотрудничает с 2015 года. Сегодня его доля в общем объеме производства ООО «ВологдаТочМаш» составляет порядка 20 процентов. Вологодские специалисты делают для металлургов транспортное оборудование и различные детали для ремонтных работ — от совсем небольших до комплектов устройств. Заказы выполняют как по чертежам заказчика, так и по своим собственным.

На «Северстали» очень грамотно и прозрачно выстроена служба закупок. Запущены различные проекты и программы. Например, «Надежный подрядчик», которая представляет собой единую систему управления подрядными организациями и поставщиками на основании их рейтинга.

«Мы присутствовали на совещании, где «Северсталь» презентовала эту программу.

Она включает в себя оценку поставщиков по таким критериям, как сроки поставки, качество и отсутствие каких-либо замечаний. Мы стараемся держаться в рамках заключенных спецификаций и работать в тесном контакте как на уровне коммерческой дирекции, которая осуществляет закупки, так и на уровне механиков цехов, которые эксплуатируют оборудование», — поясняет директор ООО «ВологдаТочМаш» **Андрей Саутин**.

В числе крупных партнёров вологодского предприятия — «Башкирская содовая компания». Для нее воложане изготавливают скребковые конвейеры, предназначенные для транспортировки соды и её производных.

Также под покрытие полиуретаном изготавливают ролики грохотов длиной до пяти метров, которые используются на горно-обогатительных комбинатах.

В декабре 2018 года компания выполнила с метростроителями крупный контракт на сумму около 10 миллионов рублей на

поставку запасных частей к импортным конвейерам.

«Основное правило нашей компании — это полноценное исполнение своих обязательств. Это касается качества, сроков и сопровождения продукта. Даже если закончился гарантийный срок, мы общаемся с заказчиком, занимаемся постгарантийным обслуживанием. Бывает, что это происходит дистанционно. Если нужен выезд специалиста — выезжаем, всё замеряем и выполняем работу. Мы считаем, что один из ключевых моментов — нормальный диалог с потребителем», — рассказывает Андрей Геннадьевич.

Команду специалистов, признаётся руководитель, подбирали очень основательно. Сегодня коллектив насчитывает 45 человек: это проектировщики, токари, фрезеровщики, слесари, наладчики станков.

На предприятии функционируют два производственных цеха и своё конструкторское бюро. Металл закупают у вологодских компаний, затем происходит заготовка, механическая обработка, точение, сборка и покраска.

В ближайшей перспективе завода — технологическое расширение. В список операций добавится шлифование, нарезание зуба и термообработка. **Р**



ВологдаТочМаш
г. Вологда, Московское шоссе, д. 2
Тел.: 33-20-02, 33-20-03
E-mail: market@tochmash35.ru

ПОДТВЕРЖДЕНИЕ ЛИДЕРСТВА

ТЕКСТ: ИВАН МАКСИМОВ

В Вологде подвели итоги конкурса «Серебряный Меркурий-2019» — регионального этапа национальной премии Торгово-промышленной палаты РФ «Золотой Меркурий». Торжественное награждение победителей и лауреатов состоялось в Юго-Западной башне Вологодского кремля.



фото: Евгения Ременникова



В этом году в конкурсе приняли участие 60 организаций из Вологды, Череповца, Грязовецкого, Череповецкого, Шекснинского, Бабаевского, Великоустюгского, Нюксенского, Вологодского, Тотемского и других районов области.

Участников юбилейной — десятой — церемонии поздравил губернатор **Олег Кувшинников**. Он отметил, что малый и средний бизнес остается крупнейшим работодателем региона. В МСБ заняты 160 тысяч человек.

«Без развития несырьевых видов экономики невозможно совершенствование социальной сферы. Вклад компаний малого и среднего бизнеса — это тот драйвер развития регионов, о котором говорит наш президент. Поддержке малого и среднего предпринимательства уделяется колоссальное внимание не только в Вологодской области, но и по всей России. На поддержку малых предприятий в области направлено за последние пять лет 1,5 млрд рублей», — сказал глава региона.

Итоги конкурса Вологодская ТПП по доброй традиции подводит в канун Дня Российского предпринимательства.

«Десятый год подряд Вологодская торгово-промышленная палата проводит конкурс «Серебряный Меркурий». Его главная цель — содействовать развитию предпринимательства в России, дать

предпринимателям возможность представить лучшие образцы продукции и услуг, передовые отечественные бизнес-модели. Также этот конкурс — это пропаганда идеи социальной ответственности бизнеса, укрепление традиций российского предпринимательства, формирование уважительного отношения общества к бизнесу», — комментирует президент Вологодской ТПП **Галина Телегина**.

Конкурсные материалы оценивал экспертный совет из числа членов правления Вологодской ТПП, профильных департаментов правительства Вологодской области, городских администраций Вологды и Череповца, председателей общественных комитетов Вологодской ТПП и других общественных организаций, представляющих интересы бизнес-сообщества.

Диплом победителя в номинации «Лучшее малое предприятие в сфере промышленного производства» и статуэтку «Серебряный Меркурий» получил Завод умных окон «ПластКом».

«Наша компания много сделала за этот год в сфере улучшения сервиса и производственных процессов. Эта награда заслужена», — уверен генеральный директор ГК «ПластКом» **Кирилл Кудрявцев**.

Управляющий вологодским отделением банка «Открытие» **Алексей Денисов** был в составе партнеров конкурса:

«Банк «Открытие» в своей партнерской номинации отметил ООО «ДорСервис». Мы вручили награду директору компании Дмитрию Федотову — нашему партнёру. Все предприниматели, которые участвовали в конкурсе, делают нашу вологодскую землю краше, уютнее и гостеприимнее», — сказал Алексей Борисович.

ООО «Тотемский хлеб» стал победителем в номинации «Лучшее малое предприятие в сфере производства потребительской продукции».

«Это не первая наша награда по итогам 2018 года, — с гордостью рассказывает директор фирмы **Андрей Распутин**. — Мы также стали победителями в соревнованиях предприятий АПК и перерабатывающей промышленности на районном и областном конкурсах».

В каждой из номинаций отмечены один победитель и до трех лауреатов. Победители получили диплом и статуэтку «Серебряного Меркурия», специально изготовленную в честь 10-летия конкурса.

Участие в конкурсе — это не только право использовать в своей документации и рекламных материалах звание лауреата и победителя, но и реальная помощь в продвижении своего бренда.

О некоторых ярких участниках «Серебряного Меркурия» читайте далее в нашем журнале! **И**

ЧЕСТНЫЙ БИЗНЕС ВО БЛАГО ДРУГИХ КОМПАНИЙ

ТЕКСТ: МАКСИМ ВЛАДИМИРОВ

Группе компаний «Вектор М-8» чуть больше полугода, а её уже знают по всей Вологодской области и за ее пределами. Именно «Вектор М-8» стал лауреатом проекта «Серебряный Меркурий» в номинации «Успешный старт»: компания, стремительно ворвавшись на рынок мониторинга автотранспорта, оставила позади многих конкурентов.



Компания занимается установкой на автомобили специального оборудования, при помощи которого можно увеличить эффективность использования транспорта и сделать более экономичной эксплуатацию автопарка.

«Это спутниковые регистраторы, системы контроля расхода топлива и другое. Оборудование собирает информацию, хранит её и передает в облачное хранилище. По большому счету, это бортовые самописцы. С помощью нашего программного обеспечения клиент видит, чем занимается его водитель, как эксплуатируется машина. Мы замечаем по своим клиентам, что наши системы помогают им развиваться. Например, заказчики начинают увеличивать свой автопарк за счет того, что мы сокращаем их издержки. Приятно видеть, как наши партнеры выходят на новый уровень», — пояснил генеральный директор группы компаний «Вектор М-8» **Дмитрий Крюков**.

Специалисты компании «Вектор М-8» имеют огромный опыт в сфере мониторинга автотранспорта. Их знают, с ними охотно сотрудничают. Сегодня в числе партнёров компании — лесопромышленники, перевозчики грузов и пассажиров. Это представители Вологодской, Архангельской, Кировской, Ивановской, Ярославской областей, а также Республик Коми и Карелия. Клиентская база «Вектор М-8» постоянно расширяется.

«Этот бизнес не новый, но тем не менее около 70 процентов клиентов с системами мониторинга и управления автопарком даже не сталкивались. Мы всё им объясняем. При

необходимости устанавливаем оборудование в тестовом варианте, чтобы они могли все проверить. Очень часто к нам обращаются по рекомендации. Наши клиенты знают, как мы работаем, потому нас и рекомендуют. Они уверены в нашей компании», — рассказывает Дмитрий Крюков.

Группа компаний «Вектор М-8» предлагает широкую линейку оборудования. Это не только системы мониторинга расхода топлива или контроля за АЗС, но и видеоконтроль транспорта, интерактивный контроль водителей, навигаторы для сельскохозяйственной техники, системы ЭРА-ГЛОНАСС. Специалисты не только проведут качественный монтаж, но и выполнят настройку, помогут с обслуживанием, отчётностью, обработкой данных и обучением сотрудников.

«Мы делаем ставку на высокий уровень сервиса, технической поддержки, дальнейшего сопровождения. Наши специалисты фактически выполняют аудит внутренних процессов клиента, то есть мы внедряемся в компанию, разбираемся, как используется техника, как и чем живёт предприятие. На основании полученной информации начинаем работать. Вся наша система — это измерительный инструмент. Но мы не просто продаем его и забываем, а объясняем, как им пользоваться, что делать с полученными данными. «Внедрение. Обучение. Сопровождение» — вот лозунг нашей компании!» — говорит руководитель организации.

Компания «Вектор М-8» готова работать в любой точке страны, специалисты могут выехать в любую организацию. В коллективе «Вектор М-8» сейчас трудится 18 человек, это самое крупное предприятие подобного рода в Вологодской области. В планах — создание крупной филиальной сети. В следующем году мы можем вновь увидеть компанию в числе лауреатов проекта «Серебряный Меркурий», но уже в другой номинации. **Р**



ВЕКТОР М-8
г. Вологда, ул. Саммера, д. 53а, оф. 107
тел.: 70-68-70
E-mail: rop@vectorm8.ru

МЕБЕЛЬ В ВАШ ДОМ

ТЕКСТ: ИВАН СЕЧИН

Мебельная фабрика «Никсмебель» — одно из старейших предприятий Вологодской области, которое сумело с достоинством выйти из многочисленных экономических кризисов и встать на путь устойчивого развития. Доказательством эффективности работы фабрики стало присуждение звания лауреата конкурса «Серебряный Меркурий» в специальной номинации «За вклад в развитие российского предпринимательства».



ОБЪЕКТЫ, В МЕБЛИРОВКЕ КОТОРЫХ УЧАСТВОВАЛА ФИРМА «НИКСМЕБЕЛЬ»:

- SPA-ОТЕЛЬ «ARIA» (ВОЛОГДА);
- ОТЕЛЬ «ГУБЕРНИЯ» (ВОЛОГДА);
- СЕТЬ КАФЕ «БАРАНКА» (ВОЛОГДСКАЯ ОБЛАСТЬ);
- САЛОН «ИТАЛЬЯНСКИЙ СТИЛЬ» (ВОЛОГДА);
- СЕТЬ КОФЕЕН «СЛАДОСТИ И РАДОСТИ» (ВОЛОГДА, ЯРОСЛАВЛЬ, МОСКВА);
- АРТ-КАФЕ «ГАЛЕРЕЯ35» (ВОЛОГДА);
- РЕСТОРАНЫ «ИНЖИР», «СТАРЫЙ КОТЕЛ» (ВОЛОГДА).

В 1988 году небольшой коллектив единомышленников собрался с идеей делать для жителей регионов качественные диваны и кресла. Зарегистрировали производственный кооператив. Команда разместилась в небольшом помещении с минимумом оборудования, но все собравшиеся горели большой мечтой — делать лучшую в области мебель. Первоначально фабрика копировала модели диванов из Германии и Чехословакии, а затем, набив руку, перешли к моделям собственной разработки.

Времена были сложными — дефицит материалов и сырья, бартерные расчеты, деньги обесценивались с катастрофической скоростью. Однако качественная мебель даже в таких условиях оказалась востребована.

В 2000 году бизнесмены купили производственную базу площадью более 2 га, которая позволила сделать мощный рывок в модернизации производства. Помимо различных модификаций мягкой мебели компания начала выпускать весь спектр корпусной мебели по индивидуальным заказам и проектам. В качестве

материалов использовали высококачественную ЛДСП и кромочные материалы российско-австрийского холдинга «EGGER». С последним подписали договор о длительном сотрудничестве.

С 2000-х годов широко открылся импорт товаров, появилась возможность использовать лучшую фурнитуру и материалы зарубежного производства.

В 2005 году на фабрике впервые попробовали поработать с искусственным камнем, и оказалось, что его возможности практически безграничны. Он может принимать любые геометрические формы, из него можно делать не только красивые и практичные столешницы, но и подоконники или мойки различных форм. Такие мойки могут выглядеть со столешницей одним целым — никаких видимых стыков и швов.

В 2008 году введены в эксплуатацию новые производственные площади, что позволило расширить цеха, затем с помощью лизинга удалось полностью обновить оборудование. Сейчас линия производства корпусной мебели полностью автоматизирована.

«Еще в 2000 году администрацией Вологды была учреждена городская премия «Мы выбираем, нас выбирают», наша фабрика 10 раз становилась победителем этой премии и 5 раз была ее номинантом.

Нам нравится радовать покупателя своим творческим подходом к мебели. Кухни и шкафы должны быть не только функциональными, но и гармонично вписываться в интерьер определенного стиля, который выбран заказчиком. За последние несколько лет мебельная стилистика менялась неоднократно. Старая добрая классика никогда не выходила из моды. В последнее время мебель у нас заказывают в излюбленном многими стиле «современная классика», также популярностью пользуются лофт, прованс, экостиль. Но, если покупатель хочет что-то необычное, весьма экстравагантное, например в стиле китч, бохо, мы с радостью беремся, это всегда интересно.

Из последних новинок предлагаем сегодня кухни, фасады и декоративные элементы которых разработаны итальянскими дизайнерами. Новая коллекция фасадов позволяет создавать интерьер практически во всех стилях: от лаконичного минимализма, контемпорари и стиля лофт до современной и традиционной классики и ар-деко (коллекция «Тиффани», «Венето Ровере», «Брэра Бьянко», «Комо» и т.д.). Ждем вас в нашем салоне!» — рассказал **Николай Николаев**. **Р**



Мебельная фабрика «Никсмебель»
г. Вологда, ул. Ленинградская, 71
Тел.: 52-94-30

ОХРАНА КАК ИСКУССТВО

ТЕКСТ: МАКСИМ ИВАНОВ

Учредитель ООО ЧОП «Рагнар» Александр ЖДАНОВСКИЙ в этом деле уже 20 лет и хорошо знает все процессы изнутри. Бизнесмен прошел серьезный путь: от работы в милиции до создания своего предприятия. В начале 2000-х после увольнения из ОБЭП он получил приглашение поработать в «Вологдаэнерго». Занимался обеспечением безопасности первых лиц компании. После смены руководства решил уйти в охранный бизнес. Первое предприятие Александр Владимирович открыл вместе с коллегами. Оно развивалось не так, как хотелось бы, и поэтому в 2013 году бизнесмен создал собственную компанию.



«Если сравнить 2000-е годы, когда мы только начинали работать, с тем, что происходит в сфере услуг охраны сейчас, то, конечно, это абсолютно разные вещи. Раньше не было такого тотального контроля за нашей деятельностью, не было столь жестких требований, работать было в разы проще. Даже если взять лицензионные требования, в соответствии с которыми мы работаем, то тогда даже пунктов в лицензии было меньше. Да, некоторые предприятия не смогли перейти на новые условия работы. Требования постоянно ужесточаются, а рынок сужается. Но мы работаем четко в соответствии с требованиями закона», — пояснил учредитель организации.

ЧОП предоставляет весь спектр охранных услуг – от пультовой охраны квартир до физической охраны

больших объектов. Второе направление — наиболее приоритетное. С самого начала специалисты «Рагнар» занимались охраной именно крупных предприятий. Сегодня компанию знают в разных уголках Вологодской области. ЧОП работает на объектах в Вологде, Череповце, Грязовце, Верховажье, Соколе, Тотьме, Великом Устюге. Уже много лет «Рагнар» успешно сотрудничает с Сухонским картонно-бумажным комбинатом.

«Мы занимаемся в основном большими объектами, это круглосуточная физическая охрана. На некоторых «сложных» предприятиях используем собак. У нас их 13. Для нас животные — такие же сотрудники, как и люди. Собак не обманешь и не проведешь, они официально стоят на довольствии», — рассказывает Александр Владимирович.

Также в списке крупных заказчиков — ТРЦ «РИО», «Форум», «Макси». Благодаря работе частного охранного предприятия удается не только пресекать «внешнее» воровство, но и заметно улучшать трудовую дисциплину в коллективах. Каждый сотрудник — настоящий профессионал своего дела. Иначе, как поясняет руководитель, в этой сфере просто никак.

«Чтобы стать охранником, нужно пройти достаточно длинный путь. Мы не можем просто взять человека с улицы и поставить на пост. Сначала кандидаты должны пройти медкомиссию, далее — специальное обучение, выучить теорию, которая касается, например, применения спецсредств, нужно изучить законодательство Российской Федерации о

частной охране, медицинские аспекты по оказанию первой помощи. После обучения — квалификационный экзамен, и только потом они сдают документы в разрешительную систему, где им торжественно вручают удостоверение охранника. И так каждый год, все сотрудники проходят медкомиссию и сдают экзамены на подтверждение своей квалификации», — поясняет руководитель.

ЧОП «Рагнар» отличается продуманной социальной политикой. Компания оказывает своим сотрудникам финансовую помощь в обучении и при прохождении медкомиссии. При организации постов охраны сотрудникам дают объекты рядом с их местом жительства. Такие объекты охранники, как правило, хорошо знают, и это удобно для организации труда.

В планах руководства предприятия — новые крупные объекты и дальнейшее расширение. Сейчас ведутся переговоры о сотрудничестве с одним из торгово-развлекательных центров и крупным предприятием Вологодской области. **Р**



Частное охранное предприятие
«Рагнар»
Тел.: (8172) 33-30-19
E-mail: chopagnar@mail.ru

ЭКОЛОГИЧНЫЕ ДОМА ПОД КЛЮЧ

ТЕКСТ: МАКСИМ КОНОВАЛОВ

Что такое дом? Это основа, на которой строится вся наша жизнь. Это место, где проходят значимые для нас события. В доме лечатся любые душевные раны. Там человека принимают таким, какой он есть. «Вологодский Домостроительный комбинат» уже почти 15 лет занимается возведением домов из клееного бруса. Миссия компании — построить для каждого клиента такой дом, в котором ему будет приятно жить и легко дышать.



Работу предприятия оценили эксперты проекта «Серебряный Меркурий». В 2019 году «Вологодский Домостроительный комбинат» стал лауреатом в номинации «Лучшее малое предприятие в лесопромышленном комплексе». И это далеко не первая награда компании, в копилке комбината десятки дипломов самых разных конкурсов и выставок.

Вологодский ДСК появился в 2005 году. Начинало предприятие с небольших региональных проектов, затем успешно вышло на федеральный рынок. Сегодня «Вологодский Домостроительный комбинат» составляет достойную конкуренцию известным строительным брендам.

«Мы производим и строим дома из клееного бруса, это натуральный и экологически безопасный материал. Опыт показывает, что наши дома нравятся заказчикам. Многие из них рекомендуют нас друзьям, родственникам и соседям. В стране есть несколько поселков, где целые улицы построены нашей компанией. Около 35% клиентов приходят к

нам по рекомендациям близких — тех, кто уже работал с нами», — рассказывает генеральный директор **Дмитрий Зубов**.

Клееный брус — материал премиум-класса. В Европе и Америке дома из него могут позволить себе только очень обеспеченные люди. В нашей стране цены на клееный брус значительно ниже. Предприятие оснащено современным немецким оборудованием, для склейки бруса используется экологичный сертифицированный клей. Производственная линия может делать брус длиной до 16 метров, у комбината имеется спецтранспорт для перевозки такой продукции до потребителя. Любой заказчик может лично побывать на производстве и увидеть весь технологический процесс своими глазами. Наличие производственных линий позволяет комбинату успешно решать самые сложные технологические задачи, в том числе по созданию объектов нестандартных геометрических форм.

В компании работает собственное проектное бюро. Заказчик может выбрать как типовой проект, так и индивидуальный. В первом случае архитекторы адаптируют проект под конкретный земельный участок. Специалисты используют компьютерное моделирование, потому проектирование домов любой сложности не займёт много времени, а результат будет максимально наглядным.

По желанию клиента специалисты комбината также могут заняться и инженерными сетями: спроектировать и проложить водопровод, канализацию, вентиляционные и электросети. Заказчик получит полностью готовый к

эксплуатации жилой комплекс с внешней и внутренней отделкой.

Иными словами, специалисты «Вологодского Домостроительного комбината» выполняют все работы — от проекта до готового объекта — как под ключ, так и частично.

Дома Вологодского ДСК активно заказывают и за пределами России. Уже в течение семи лет предприятие экспортирует свою продукцию в страны Европы. Это направление продолжает развиваться. По словам руководства предприятия, за последний год кардинально изменилась система продаж и взаимоотношений с клиентами. Компания делает акцент на оригинальных архитектурных проектах. В планах — увеличение производственных линий. Речь идёт о строительстве нового цеха по производству каркасных домов, которые будут более доступны для населения.

«Спрос на наши дома стабилен — людям нравится спокойная загородная жизнь в светлых, просторных и экологических деревянных домах. За годы своей работы мы помогли более 500 семьям обрести радость и уют собственного домашнего очага», — гордится Дмитрий Зубов. **Р**



Вологодский Домостроительный комбинат
г. Вологда, ул. Гагарина, 85
Тел.: 8-800-350-11-80
www.vologdadom.com

СЕМЕЙНЫЙ БИЗНЕС НА БЛАГО ВОЛОГОДЧИНЫ

ТЕКСТ: СВЕТЛАНА КАРЕЛЬСКАЯ

В Вологодской области подвели итоги конкурса «Серебряный Меркурий». В номинации «Лучшее семейное предприятие» победителем стала фабрика по производству конфет «Атаг». О том, как развивается предприятие, чем живет, и когда на шоколадную фабрику начнут пускать экскурсии, нам рассказал представитель компании Оганес АТОМЯН.



фото: из архива компании

— Что для вас победа в конкурсе «Серебряный Меркурий»?

— Ежегодно участниками этого конкурса становятся более 60 предприятий самой разной направленности. Мы стали победителями в номинации «Лучшее семейное предприятие», и это очень ценно для нас. Долгое время

наше предприятие развивалось именно как семейный бизнес. Все члены нашей команды уверены друг в друге и в завтрашнем дне. Все поколения стараются так же, как когда-то старались начинатели бизнеса, наши родители. В 2017 году компания была лауреатом национальной премии «Золотой

КОНКУРС «СЕРЕБРЯНЫЙ МЕРКУРИЙ» ЯВЛЯЕТСЯ РЕГИОНАЛЬНЫМ ЭТАПОМ НАЦИОНАЛЬНОЙ ПРЕМИИ «ЗОЛОТОЙ МЕРКУРИЙ».

В 2019 ГОДУ В КОНКУРСЕ ПРЕДСТАВЛЕНО 25 НОМИНАЦИЙ.

Меркурий». Мы стали первыми в номинации «Лучшее предприятие-экспортер в сфере производства потребительской продукции» и были награждены золотой медалью конкурса. Надеемся, что «Золотого Меркурия» мы будем удостоены и в этом году.

— Как началась история вашего предприятия?

— Наше производство появилось в марте 1997 года. Это была хлебопекарня, затем мы занялись выпечкой печенья с разными кремами и сгущенкой. Потом закупили в Германии оборудование по производству небольших шоколадных плиток. Оно, конечно, было не новым, но с этого момента началась большая история нашей компании. Мы стали производить корпусные конфеты и вести переговоры о покупке более крупной партии оборудования. Кроме конфет сегодня мы выпускаем батончики с мюсли, мармелад, жесткую и жевательную карамель. Линия нашей продукции насчитывает 300 наименований и постоянно растет.

— Куда вы отправляете свою продукцию?

— По всей России — от Калининграда до Владивостока. Очень тесно сотрудничаем с Казахстаном, Арменией, Грузией, Азербайджаном, то есть практически со всеми странами СНГ. Делаем поставки конфет в США, штат Калифорния, и в Китай. Кстати, чтобы начать поставки в Америку, пришлось пройти специальную сертификацию, сам процесс занял несколько месяцев. Наши конфеты там разошлись на ура. Но пока поставки пришлось прекратить, так как очень большой спрос внутри нашего рынка. Шекснинские конфеты пользуются спросом по всей России.

— Сколько человек трудится на производстве?

— 600 человек. Для сотрудников созданы все условия, каждый имеет соцпакет. У нас работают не только жители Шексны: есть специалисты, которые приехали из Вологды и Череповца. Технологи имеют возможность ездить на обучение, в том

числе и за рубеж. Для Шексны наше предприятие является градообразующим. Мы стараемся помогать поселку, построили четыре детские площадки, обустроили часть территории у дворца бракосочетаний. Наша семья живет, работает и зарабатывает в этом поселке, и мы благодарны ему за это. Кроме того, что компания участвует в благоустройстве поселения, она еще является спонсором клуба самбо «Пионер». Помогаем ребятам в организации выездов на соревнования, по итогам года награждаем лучших. В этом году такое награждение состоялось 4 июня. Мы стараемся поддерживать развитие детского спорта в Шексне. У нас есть футбольная команда «Шексна-Атаг», которая в 2018 году в областном турнире заняла призовое место.

— Почему именно Шексна стала местом, где появилось ваше предприятие?

— Когда-то мой отец переехал из Еревана в Вологодскую область. В поселке Молочное познакомился с моей мамой. После окончания института они стали жить в Шексне, там начинался наш бизнес.

— Насколько сложно пробиваться в кондитерском бизнесе?

— Конкуренция просто гигантская. Мы входим в 30 самых больших компаний России по производству шоколадной продукции, всего их в нашей стране порядка трехсот. Наша основная продукция — это корпусные конфеты, то есть конфеты с начинкой. Начинка может быть самой разной: на водной или жировой основе, творожная, сырная, с сухими фруктами — всего более 150 видов. Каждая придумана технологами предприятия. Наши конфеты достаточно сладкие. Как дополнение к чаю или кофе они идеальны. Эту нишу мы и занимаем на огромном рынке кондитерской продукции.

— Что вы делаете, чтобы выделяться на рынке?

— Мы очень пристально следим за качеством продукции. Используем только самое лучшее сырье, которое закупаем за границей. Это и делает шекснинские

конфеты такими вкусными, потребители остаются с нами годами. Стоит отметить, что весь цикл производства проходит в стенах нашего предприятия. Мы сами производим шоколад, начинки, глазурь. У нас есть две собственные лаборатории, которые постоянно проверяют готовый продукт. Прежде чем выйти на рынок, любая линия конфет должна пройти своеобразный краш-тест. Он показывает, как продукт ведет себя в условиях нестабильного хранения. Если тест пройден успешно, конфеты отправляются потребителю.

Второе — это наши этикетки. Они сильно отличаются от общепринятых стандартов, дизайн разрабатываем самостоятельно. Кроме того, мы настоящие первооткрыватели названий, они оригинальны и запоминаются потребителю. Например, «Кочегар Петя», «Плотник Вася», «Колхозница Глаша», «Гламурный отдых», «Шекснинский рай». То есть 90% наших названий — необычные.

— Скоро на предприятии будет открыто кафе, расскажите о нем?

— Да, действительно, такая задумка есть, и мы начали воплощать ее в жизнь. Кафе будет открыто в августе этого года. Планируем проводить детские экскурсии. Дети будут знакомиться с тем, как производятся конфеты, а затем в кафе смогут поиграть, выпить какао, кофе или чай, посмотреть интересные презентации. Для них мы приготовим маленькие халаты, бахилы, шапочки — все по-настоящему, как и положено на производстве. Думаю, им будет интересно. **Р**



Кондитерское производство «Атаг»
Тел.: (81751) 2-41-50
vk.com/atag35
www.atag.ru

ВЛАДИМИР БОГЛАЕВ: «ГЛАВНОЕ УСЛОВИЕ ЛЮБЫХ ПОБЕД – НЕ «БРОНЗОВЕТЬ»

ТЕКСТ: МАКСИМ ИВАНОВ

В номинации «Лучшая компания, работающая в сфере импортозамещения» областного конкурса «Серебряный Меркурий» главный приз достался Череповецкому литейно-механическому заводу. После награждения мы поговорили с генеральным директором предприятия Владимиром БОГЛАЕВЫМ о конкурсе, победах и развитии завода.



фото: из архива компании

— Владимир Николаевич, ЧЛМЗ уже был лауреатом всероссийского конкурса «Золотой Меркурий» в номинации «Лучшее предприятие-экспортер в области международного инновационного сотрудничества». Теперь импортозамещение. Это смена вектора развития?

— Не стоит становиться заложниками лозунгов, будь то дань импортозамещению или экспортной ориентированности. Лично я считаю, что в нашей стране одно без другого развиваться не может. Если ваш продукт конкурирует на международном рынке, то и на внутреннем свою долю он будет иметь. С другой стороны, без наращивания производства

до объемов, обеспечивающих безубыточную работу в России, сложно получить необходимое соотношение между ценой и качеством для экспорта. По этой причине я отрицательно отношусь к декларируемым сейчас в стране задачам по увеличению несырьевого экспорта при достаточно слабой защите отечественного рынка. Уверен, что без

решения задачи возврата на свой рынок призыв к захвату внешних — это необеспеченная ресурсом декларация.

— Популярность на российском рынке тракторов марки «Беларус», которые совместно с холдингом МТЗ производит ЧЛМЗ, быстро растёт. Проект «Союзный трактор», где череповецкий завод занимает ключевую роль с российской стороны, стал одним из узнаваемых брендов. Но правильно ли считать совместные трактора импортозамещающим продуктом?

— Что касается совместного проекта с ОАО «МТЗ», то как раз эта продукция не была и не стала основой для нашего участия в конкурсе лучших компаний, работающих в сфере импортозамещения. Акцент в конкурсе сделан на продукции собственной разработки и полного заводского производственного цикла. Мы делаем такую продукцию для предприятий нефтяной, газовой отраслей, нефтехимии, машиностроения, авиастроения, энергетики и других. География наших продаж по этой номенклатуре — более 200 городов России и зарубежья. Основу номенклатуры ОАО «ЧЛМЗ» составляют элементы крепления (подвески, тяги, трубные решетки) и змеевики высокотемпературных установок (трубчатых печей) нефтехимического комплекса. За десять лет мы вышли на технологии, которые успешно теснят с нашего рынка слишком дорогие импортные поставки. Сегодня череповецкий литейно-механический является единственным заводом в России, освоившим полный цикл изготовления трубных плетей змеевиков из жаропрочных хромоникелевых сталей и сплавов, и может предложить рынку сертифицированный продукт, начиная с центробежнолитой заготовки и заканчивая ее расточкой, сваркой и сборкой в плети с отводами и фитингами собственного производства.

Но и тракторную тематику обойти нельзя. Дело даже не в том, что наш «Союзный трактор» — это трактор, полный производственный цикл которого



Беларус-82.1/35 (модернизирован в Череповце)



Беларус-82.1

организован на территории Евразийского экономического союза, и по этой причине, безусловно, продукт должен противостоять на российском рынке импортным брендам. Но сам трактор в Череповце достаточно сильно преобразился. В феврале 2019 года на усовершенствованную силами конструкторов и технологов ЧЛМЗ модель «Беларус-82.1/35» Минпромторгом РФ было выдано заключение на соответствие требованию постановления правительства РФ №719 (сделано в России). При взгляде на машину очевидны даже внешние отличия нового череповецкого трактора от прототипа — «Беларус-82.1».

Благодаря долговременному сотрудничеству с МТЗ наш завод получил компетенции в разработке спецтехники. И гордостью предприятия является производимый на заводе экскаватор-погрузчик «ЧЛМЗ-310». Эта машина с полным правом отвечает понятиям импортозамещения. Ее успех

на российском рынке превзошёл все ожидания: на складах готовой продукции практически не бывает нераспределённых экскаваторов.

— Владимир Николаевич, а почему ваш экскаватор-погрузчик в народе называют «Че»?

— Почти сразу после запуска в производство машины было подписано первое в истории Череповца соглашение о возможности нанесения на нашу спецтехнику логотипа Череповца — «Горячее сердце Русского Севера». Кроме алого сердца на нашем экскаваторе появилось и сленговое название нашего города — «Че».

— Спасибо за интересную беседу и желаем вам удачи в борьбе за очередной «Золотой Меркурий!» Вам же известен рецепт, как его завоевать?

— В общем, да. Главное условие любых побед — не «бронзоветь!»

ВОСПИТАНИЕ ДУХА И ТЕЛА

ТЕКСТ: ЕГОР ЕЛИН

Проект PRO.КОЛЛЕДЖ Череповецкого химико-технологического колледжа признан лучшим в номинации «Опытная лаборатория» VI Всероссийского конкурса лучших практик работодателей в социогуманитарной сфере «Создавая будущее». Награду заместитель генерального директора ПАО «ФосАгро» Сиродж ЛОИКОВ получил на торжественной церемонии в заключительный день Петербургского международного молодежного экономического форума.

Кадры будущего

Череповецкий химико-технологический колледж — базовая организация «ФосАгро» по подготовке квалифицированных рабочих и специалистов для химической отрасли. В 2013 году химический холдинг и колледж запустили совместный проект PRO.КОЛЛЕДЖ, призванный создать оптимальную модель обучения специалистов-химиков. Речь идет о так называемой дуальной модели образования, когда предприятие — будущий работодатель активно участвует в процессе обучения: формирует программы, организует практику для студентов на реальном производстве.

«Потребность в кадрах, способных управлять высокотехнологичным производством, растет с каждым годом, — констатирует Сиродж Лоиков. — На предприятиях «ФосАгро» используется

настолько сложное технологическое оборудование, что для работы с ним знаний в рамках стандартной программы среднего профессионального образования недостаточно. Уже сегодня школьни-

нам обезопасить и «ФосАгро», и другие региональные предприятия компании от потенциальной нехватки кадров в будущем, особенно в сферах, где бывает сложно найти кандидатов с высокой тех-



ЕЛЕНА БЫКОВА, ДИРЕКТОР ЧЕРЕПОВЕЦКОГО ХИМИКО-ТЕХНОЛОГИЧЕСКОГО КОЛЛЕДЖА:
«В НАШЕМ КОЛЛЕДЖЕ РЕАЛИЗУЕТСЯ ПРОЕКТ НЕПРЕРЫВНОГО ОПЕРЕЖАЮЩЕГО ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ, ВОСТРЕБОВАННЫЙ СРЕДИ ШКОЛЬНИКОВ ДАЖЕ ДРУГИХ РЕГИОНОВ. ОСОБОЕ ВНИМАНИЕ МЫ УДЕЛЯЕМ ПРАКТИКО-ОРИЕНТИРОВАННЫМ ПОДХОДАМ, ЗНАКОМИМ РЕБЯТ С РЕАЛЬНЫМИ ПРОИЗВОДСТВЕННЫМИ ПРОЦЕССАМИ».

ков и студентов следует готовить к тем типам работы, на которые будет спрос в следующие 15-17 лет. Поэтому мы и направляем свои усилия на предоставление высококачественного образования с раннего возраста. PRO.КОЛЛЕДЖ — один из проектов, который помогает

нической квалификацией. Мы рады, что наша инициатива по воспитанию нового поколения профессионалов оценена жюри престижного конкурса».

На базе АО «Апатит» сейчас организован химико-технологический полигон — площадка подготовки кадров, где

студенты получают знания в условиях действующего производства. В колледже создан региональный учебный центр профессиональной квалификации: он обеспечивает быструю подготовку кадров по востребованным профессиям в короткие сроки не только для студентов, но и для работников АО «Апатит». И у тех, и у других есть возможность получить вторую или смежную профессию. В ноябре 2018 года на базе колледжа открыт и аккредитован специализированный центр компетенций с учётом требований международных стандартов WorldSkills.

В здоровом теле здоровый дух

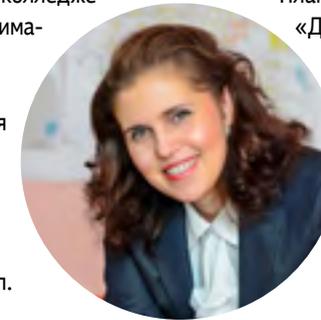
Помимо развития интеллекта в химико-технологическом колледже традиционно большое внимание уделяется здоровью студентов. В этом году там открылся 25-метровый бассейн на пять дорожек, тренажерный и фитнес-залы, сауна, раздевалки, душевые, конференц-зал. Бассейн отвечает всем стандартам.

«Для нас было важно, чтобы новый объект стал украшением всего Северного района, — говорит главный архитектор АО «Апатит» Анна Смирнова. — Отмечу уникальный фасад здания с керамической фотопечатью. Он не

только яркий и красивый, но и долговечный. Летом вокруг спортивного комплекса будет разбита зеленая зона с прогулочными дорожками. Мы хотим, чтобы эта территория стала местом притяжения для всех жителей окрестных домов».

Предполагается, что заниматься в бассейне смогут не только учащиеся колледжа, но и все жители города.

По инициативе «ФосАгро» в другом образовательном учреждении — школе №29 — также оборудован общегородской центр подготовки к сдаче норм комплекса ГТО. На этой площадке школьники смогут не только сдавать ГТО, но и заниматься стрельбой, гиревым спортом, силовой гимнастикой, оттачивать легкоатлетические умения и навыки.



Планируется, что волонтеры «ДРОЗД-Череповец» будут проводить в центре открытые занятия и мастер-классы, а занятия здесь будут бесплатными для всех школьников города.

Химики с первого класса

Химико-технологический колледж лишь одно из звеньев образовательной цепочки, которую выстраивает «Апатит». Ребята готовятся по системе «школа — колледж — вуз». В Череповце активно работают «ФосАгро-классы» — одни из самых технологически оснащенных и

продвинутых классов в городской системе образования.

«В 2013 году компания «ФосАгро» начала открывать специализированные классы. Школьники получают профильное химическое и биологическое образование, углубленно изучают математику и физику. Результаты впечатляют: в 2018 году все выпускники «ФосАгро-классов» в Череповце поступили в вузы. В прошлом году технические специальности выбрали 67% ребят, а сейчас уже 75%. Для учеников «ФосАгро-школы» будут открыты дополнительные программы, в том числе профориентационные. Планка задана очень высокая: ориентир — минимум 60 баллов на ЕГЭ», — говорит мэр Череповца Елена Авдеева.

Компания «ФосАгро» шефствует над двумя школами — 10-й и 29-й. Учителя «ФосАгро-классов» проходят тренинги и программы повышения квалификации.

В сентябре 2018 года программа была расширена до «ФосАгро-школ», открытых во всех городах присутствия компании (Волхов, Череповец, Балаково, Кировск, Апатиты). Выпускники школ и колледжей получают возможность продолжить образование в ведущих вузах страны. Это Санкт-Петербургский Горный университет, Ивановский государственный химико-технологический университет, Мурманский арктический государственный университет, Череповецкий государственный университет, Казанский государственный университет и другие ведущие вузы.



КРАТЧАЙШИЙ ПУТЬ К УСПЕХУ: ЛЮБИТЬ ТО, ЧТО ВЫ ДЕЛАЕТЕ



Компания «Ниссан Мэнүфэкчуринг Рус» подвела итоги работы дилерских центров и назвала лучшие по итогам 2018 года. За награды боролись 132 дилерских центра России и Республики Беларусь.

Уже второй год подряд вологодский дилерский центр «МАРКА» заслуженно получает национальную премию Nissan National Awards и входит в ТОП-10 лучших дилеров России и Республики Беларусь. Новой высотой для «МАРКИ» в этом году стало получение премии Nissan Global Award — премии «лучших из лучших» дилеров среди глобальной дилерской сети иностранного бренда.

Руководители компании «МАРКА» в Вологде поделились подробностями столь выдающихся результатов.



Полина БЕЛОБОРОВОВА, руководитель отдела маркетинга и рекламы:

«Компания «МАРКА» — официальный дилер Nissan в Вологде и Санкт-Петербурге — оказалась единственной из групп компаний, кто удостоился сразу двух престижных премий «За достижение выдающихся результатов в 2018 году». Это говорит о том, что внутри нее развиты стандарты, позволяющие поддерживать стабильно высокий уровень обслуживания. Для Вологды такая победа — особая гордость, так как в основном в ТОП-10 вошли дилеры из городов-миллионников. Эта награда отражает результаты напряженной работы и преданность делу. Наши усилия помогли Nissan увеличить продажи и долю на рынке, а также обеспечить высокий уровень удовлетворенности клиентов. Весь коллектив почувствовал, что вложенные труды увидели и оценили по заслугам. Спасибо нашим клиентам! Награда стала символом надежности, качества, доверия и уверенности в компании «МАРКА». Мы боролись за премию ради наших клиентов!»



Виталий ТАРАКАНОВ, руководитель дилерского центра:

«Да, дилерский центр «МАРКА» в Вологде — обладатель глобальной премии Nissan Global Award. Вручение премии состоялось 30 мая 2019 года в столице Испании — Мадриде. Апофеозом стало участие победителей в финальном матче Лиги Чемпионов 2018/2019 между английскими клубами «Тоттенхем» и «Ливерпуль», который состоялся там 1 июня. Могу сказать, что мы — это элита среди дилерских предприятий. Только пять дилеров со всей России стали победителями престижной премии. Наш центр оказался среди таких грандов, как «Рольф» (Москва), «Эксперт» (Новосибирск), «Аврора» (Санкт-Петербург) и «АвтоПремиум» (Тверь). Уверен, в этом списке мы не случайно. Победители определялись на основе таких показателей, как выполнение бизнес-плана по продажам и послепродажному обслуживанию, достижение высоких показателей качества обслуживания клиентов, поддержание доли рынка в регионе. В сухих цифрах это означает, что «МАРКА» реализует больше автомобилей Nissan, чем любой другой дилер. Но эти рекорды лишь следствие того, что мы внимательнее других относимся к каждому клиенту и упорно работаем над тем, чтобы качество обслуживания улучшалось каждый день. У нас покупают больше, потому что нам доверяют больше. Кратчайший путь к успеху: любить то, что вы делаете. Мы любим свое дело!»



МАРКА
ОФИЦИАЛЬНЫЙ ДИЛЕР
NISSAN

Автоцентр «МАРКА», официальный дилер NISSAN
+7-921-535-93-08 | +7(8172) 52-52-52 | www.nissan-vologda.ru
marka_nissan_vologda nissan_marka_vologda



ИТОГИ ПЯТИЛЕТКИ

ТЕКСТ: ИВАН НЕЧАЕВ

Вологодская городская Дума назначила выборы депутатов нового созыва на 8 сентября этого года. Работа городского парламента в нынешнем составе подходит к завершению. Об основных решениях, принятых за это время, мы поговорили с главой Вологды Юрием САПОЖНИКОВЫМ.

— Юрий Владимирович, в 2016 году местная власть перешла на новую, «двуглавую» систему управления. На ваш взгляд, насколько успешной оказалась эта форма? Какие проблемы возникли, как их удалось решить (или не решить)? Понимает ли население, кто и за что отвечает в городе?

— На мой взгляд, «двуглавая» система управления точно не хуже существовавшей ранее. Закон предусматривает очень четкое распределение обязанностей между обоими руководителями. Полномочия главы сегодня во многом совпадают с обязанностями председателя городской Думы. Реальные вопросы экономического развития, коммунального и дорожного хозяйства решает администрация города во главе с мэром. Я как глава работаю уже со вторым по счету мэром города: в 2016 году я подписывал трудовое соглашение от имени муниципального образования с Андреем Травниковым, а в 2017-м — с Сергеем Воропановым. Как мне кажется, нам удалось достигнуть взаимоуважения и решать задачи оперативно и компетентно. В городских округах и муниципальных районах области также удалось это сделать.

— Одно из последних наиболее значимых решений — введение

компенсации за аренду жилья для педагогов. Ранее этой мерой соцподдержки пользовались только медики. Какое значение это имеет для специалистов, желающих приехать в Вологду?

— Вопрос привлечения квалифицированных кадров в сферу здравоохранения в Вологде мы решаем уже шестой год и делаем это комплексно. Что собой представляет соцподдержка? Получателю

ДОЛГИЕ ГОДЫ МЫ ПЕРЕПРОФИЛИРОВАЛИ ПОМЕЩЕНИЯ В ДЕТСКИЕ САДЫ, ВОЗВОДИЛИ ПРИСТРОЙКИ ЛИБО ОТКРЫВАЛИ ДОПОЛНИТЕЛЬНЫЕ ГРУППЫ В УЖЕ РАБОТАЮЩИХ УЧРЕЖДЕНИЯХ. ТЕПЕРЬ МЫ СТРОИМ НОВЫЕ ЗДАНИЯ.

возмещается 75% от размера платы, предусмотренной договором найма, но не более 9000 рублей в месяц. Субсидия предоставляется врачам и среднему медперсоналу. По прошествии лет на примере медиков можно говорить, что эта мера доказала свою эффективность. Ее необходимость и заинтересованность выпускников медвузов подтверждают наши коллеги — главные врачи медицинских учреждений. Порядка 500 человек

получили материальную поддержку и тем самым дополнительный стимул, чтобы остаться и в профессии, и в городе. Взяв за основу положительный опыт в сфере здравоохранения, мы ввели идентичную меру соцподдержки для педагогических работников с марта этого года и запланировали финансирование до конца 2021 года. В этом году в городском бюджете эта статья расходов составляет почти 5 млн рублей. Право воспользоваться льготой получили учителя и воспитатели.

— В стадии разработки механизм льготной ипотеки для молодых врачей. Вы уже можете рассказать, каким будет процент по льготным кредитам и кто сможет получить такие займы?

— О конкретных цифрах говорить пока рано. Механизм субсидирования части ипотечного займа для медиков, готовых работать в нашей системе здравоохранения, мы начали прорабатывать вместе с руководителями медучреждений. В работе правовая и финансовая сторона вопроса. Пока наиболее действенным представляется установление дотации на часть первого взноса по ипотеке с дальнейшей частичной субсидией ежемесячного платежа в течение пяти- или десятилетнего периода.

— Что касается жилья муниципального — в Вологде остается много старого жилого фонда. Как движется программа по переселению из ветхого и аварийного жилья?

— Программа, которая действовала с 2013 по 2017 годы, позволила расселить 218 аварийных жилых домов, признанных таковыми до 1 января 2012 года. Город обеспечил благоустроенными жилыми помещениями более тысячи вологодских семей. Я и мои коллеги лично общались с жителями новостроек. Отзывы в основной массе позитивные. Если и были мелкие замечания, то в основном по благоустройству, подрядчик их оперативно устранял. В конце мая на очередной сессии мы утвердили новую программу на 2019-2025 годы. Расселить планируется дома, которые признаны аварийными и подлежащими сносу в период с 1 января 2012 года до 1 января 2017 года. Всего в списке 61 дом, в планах этого года — 14 аварийных домов.

— Расскажите немного о развитии городской инфраструктуры — новые детские сады, школа...

— За четыре минувших года общими усилиями — федерации, региона и города — в Вологде построено 4 новых детских сада. Мы обеспечили местами свыше 1200 детей. До этого долгие годы мы перепрофилировали помещения в детские сады, возводили пристройки либо открывали дополнительные группы в уже работающих учреждениях. Новые сады — это современные здания, в которых есть музыкальные и физкультурные залы, бассейны, просторные группы, где удобно, комфортно, безопасно и красиво. Пожалуй, главное событие прошлого года — открытие первой за 20 с лишним лет школы. Центр образования №42 на Северной — самая большая и современная школа в городе и области. Здесь учатся порядка полутора тысяч ребят из микрорайонов Водники и Заречье. Новая школа частично позволила снять вопрос с обучением в две смены, который на этой территории



был актуальным из-за большого числа новостроек.

— В 2019 году Вологда получила беспрецедентный объем финансирования со стороны региона. Что делается на эти средства?

— В этом году город должен реализовать и запланировать к запуску целый комплекс крупных инфраструктурных проектов, и большинство из них — это поручения губернатора с градостроительного совета. Что касается сферы образования, то еще в прошлом году начато строительство четырех детских садов. В ближайшее время подрядчики должны сдать детсады в Осановском проезде и на Молодежной, чуть позже — на Северной и Возрождения. В общей сумме получится обеспечить местами еще почти 1200 детей. Плюс благодаря поддержке области и федерации мы начинаем подготовку к строительству еще четырех детских садов. Площадки для двух уже определены — это пустующие земельные участки на улицах Возрождения и Граничной. Также подписан контракт на корректировку проектной документации будущего моста в створе улицы Некрасова. Обновленный проект будет вынесен на обсуждение на следующий градостроительный совет, затем будут объявлены конкурсные процедуры по строительству Некрасовского моста. А уже в этом году будет отремонтирован участок этой улицы. Он является подъездом к будущему мосту. Напомню, что путепровод должен соединить микрорайон Заречье с Белозерским шоссе. Всего в этом году на дорожную деятельность направлено более



1 млрд рублей. Капитальный ремонт сейчас ведется на Предтеченской, Пролетарской, Карла Маркса и Северной. В планах — ремонт улиц Прокатова, Пугачева, Некрасова, Пошехонского шоссе. В конце года в городе планируется открыть новый спортивный объект — бассейн на стадионе «Витязь». Там будет пять дорожек на 25 метров, трибуны, кафе, спортзал.

— Работа с обращениями граждан — один из основных аспектов депутатской работы. Меняется ли характер обращений за последние годы?

— Большинство вопросов, с которыми обращаются вологжане, уже традиционно касается сферы ЖКХ, материнства и детства, образования. В этом году мы с коллегами провели более 1000 приемов, рассмотрели более 2000 обращений. Причем каждое третье обращение решено положительно! При среднем показателе по стране 25-28%. На мой взгляд, самое главное в деятельности депутата — работа с избирателями. Каждый из моих коллег старается сделать максимум. **BB**



РОССИЯ – ЯПОНИЯ: КУРС НА СОТРУДНИЧЕСТВО

ТЕКСТ: АНДРЕЙ ИВАНОВ

Тема устойчивого социально-экономического развития России стала лейтмотивом прошедшего в начале июня Петербургского международного экономического форума. В форуме участвовали 19 тысяч человек из 145 стран, 1300 иностранных компаний и более 2,5 тысячи российских. Впечатляет и количество дискуссионных площадок — более 100 круглых столов и деловых завтраков. За три дня проведения форума подписано 650 договоров на общую сумму 3,1 трлн рублей.

Участие в форуме приняла и руководитель комитета по экспорту регионального отделения «ОПОРЫ РОССИИ», автор проекта «Бизнес на экспорт» Юлия Балашова. Она поделилась с нами своими впечатлениями от увиденного и услышанного.

«Большое внимание на форуме уделили укреплению деловых международных отношений между странами, что, по идее, должно придать новый импульс экономическому развитию страны, — говорит **Юлия Балашова**. — Учитывая сложную международную обстановку, российские бизнесмены сейчас делают акцент в восточном направлении. Интерес представляют российско-японские взаимоотношения. С этой страной у нас складываются непростые отношения — не только из-за особенностей менталитета японцев, но и по причине нерешенности известной

всем территориальной проблемы. Пока нет варианта, устраивающего обе стороны, и это главная преграда для нормального развития добрососедских отношений».

Основой для развития экономического сотрудничества двух стран стал план из восьми пунктов, предложенный премьер-министром Японии Синдзо Абэ в мае 2016 года. Документ подразумевает укрепление отношений в области энергетики, малого и среднего бизнеса, индустриализацию Дальнего Востока, расширение экспортной базы. Предлагается также укреплять взаимодействие в сфере передовых технологий, включая атомную энергетику, и в области гуманитарных обменов.

Более 60 проектов из 130, разработанных в рамках плана, уже реализуются, рассказал участникам петербургского форума на круглом столе

глава Минэкономразвития РФ Максим Орешкин. В 2018 году зафиксирован рост товарооборота между странами на 17%, и этот рост продолжается. Реализован ряд совместных проектов, связанных с улучшением городской среды, развитием здравоохранения, завершены несколько инвестиционных проектов.

Например, совместно с Японией реконструируется аэропорт в Хабаровске. В Воронеже реализован проект по развитию городской среды «Умный город». За счет внедрения этого проекта удалось на 30 процентов сократить транспортные пробки.

Весьма перспективно взаимодействие российского фонда прямых инвестиций с японским банком международного сотрудничества. Это финансовая платформа реализации японских инвестиций на Дальнем Востоке.

Большие надежды возлагаются на вовлечение японских компаний в крупный газовый проект в российской части Арктики. В недалекой перспективе и целый ряд проектов в энергетической сфере. Происходят подвижки в транспортной логистике: РЖД начали тестировать поставки японской продукции через территорию РФ на европейские рынки. По срокам и качеству доставки грузов превосходит первоначальные ожидания японских партнеров. Последние заинтересованы в реализации проекта, поскольку за счет более быстрой и качественной транзитной доставки экономятся немалые средства, что делает японскую продукцию на глобальных рынках более конкурентоспособной. Выгода российской стороны — дополнительная прибыль и новые рабочие места.

Министр экономического развития затронул и тему развития туризма между нашими странами. По его словам, здесь важно решить маркетинговые вопросы и создать инфраструктуру для туристов.

Взаимодействие в сфере высоких технологий также набирает обороты. Установлен контакт по линии проекта «Сколково», согласовываются планы проведения тематических конференций и выставок. Российские компании приглашены на крупнейшую в Азии международную выставку передовых технологий CEATEC.

Японские коллеги, участвующие в работе форума, выразили надежду на перспективу более плотного плодотворного сотрудничества с Россией, которую они рассматривают в качестве выгодного делового партнера в разных сферах бизнеса. **BB**



Александр КАЛИНИН, президент «ОПОРЫ РОССИИ»:

«На мой взгляд, из экономических нацпроектов самый важный, в том числе для малого бизнеса, — национальный проект «Международная кооперация и экспорт». Именно экспорт позволяет нашим компаниям быть конкурентоспособными, а значит, мы можем говорить и об импортозамещении. Экспорт — ключевая составляющая не только развития сектора малого и среднего предпринимательства, но и повышения благосостояния населения нашей страны. Экспорт позволит заниматься повышением производительности труда не на словах, а на деле, а также приведет к улучшению ситуации с качеством управленцев и трудовых ресурсов. Экспорт — ключ к решению основных экономических проблем».

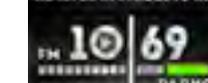
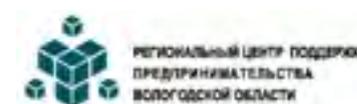


Юлия БАЛАШОВА, руководитель комитета по экспорту регионального отделения «ОПОРА РОССИИ», автор проекта «Бизнес на экспорт»:

«Приятно отметить, что международная деятельность «ОПОРЫ РОССИИ» тоже вносит посильный вклад в развитие российско-японских отношениях. В частности, в Японии открыто представительство нашей организации, цель которого — улучшение коммуникации малых предприятий России с иностранными компаниями. А в центральном офисе «ОПОРЫ» можно получить исчерпывающую информацию по вопросам специфики ведения бизнеса в стране восходящего солнца».



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



ЖЕНСКОЕ ЛИДЕРСТВО: МИФЫ И РЕАЛЬНОСТЬ

ТЕКСТ: АНДРЕЙ СЫЧЕВ

В карьерном росте у женщин немало преград. Из докладов участников одной из площадок Петербургского международного экономического форума следует, что дискриминация женщин, к сожалению, существует. Прежде всего, эту дискриминацию мы наблюдаем в разрыве уровня оплаты труда между мужчинами и женщинами. Даже в России, несмотря на все соглашения между государством, бизнесом и профсоюзами, этот разрыв составляет 20-30 процентов.

ИНДЕКС ДЕЛОВОЙ АКТИВНОСТИ ЖЕНЩИН В 2018 ГОДУ (ПО ДАННЫМ «ОПОРЫ РОССИИ»)

- 67% ЖЕНЩИН, НЕ ВЕДУЩИХ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКУЮ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ, РАССМАТРИВАЮТ ДЛЯ СЕБЯ ВОЗМОЖНОСТЬ ЗАНЯТЬСЯ СОБСТВЕННЫМ БИЗНЕСОМ;
- 63% ЖЕНЩИН-ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ ОТМЕТИЛИ УЛУЧШЕНИЕ В СФЕРЕ ДОСТУПНОСТИ БИЗНЕС-ОБРАЗОВАНИЯ;
- 38% ЗА ПОСЛЕДНИЕ ШЕСТЬ МЕСЯЦЕВ ПРИВЛЕКАЛИ ДОПОЛНИТЕЛЬНЫЕ ФИНАНСОВЫЕ РЕСУРСЫ НА РАЗВИТИЕ БИЗНЕСА.

Есть даже специальный термин — «стеклянный потолок». Он характеризует невидимое, но серьёзное препятствие, которое ограничивает продвижение женщины в карьере по причине гендерных предрассудков, а не профессиональных качеств. К примеру, традиционно считается, что женщина не может быть хорошим лидером, не в состоянии принимать серьёзные решения, а также иррациональна, что сказывается на её возможностях достигнуть успеха.

В обществе сложился устойчивый стереотип о том, что мужская половина населения имеет естественную предрасположенность к руководству. Мужчина несет ответственность за материальное обеспечение семьи, в то время как женщина-руководитель является исключением из правил. Такое представление предполагает, что социальная роль женщины заключается только в ведении домашнего хозяйства, а трудовая занятость вторична, и женщина вряд ли добьется успеха на этот поприще. Этот стереотип приводит к появлению гендерной сегрегации в области труда.

Как бы то ни было, но возможности современного мира предоставляют намного больше способов самореализации для женщины по сравнению с предыдущими периодами. И не удивительно, что с каждым годом активность и роль женщин в бизнесе возрастает. «ОПОРА РОССИИ» помогает сделать первые шаги в бизнесе. Например, при непосредственном участии комитета по развитию женского предпринимательства «ОПОРЫ РОССИИ» в стране реализуется образовательный проект «Мама-предприниматель».

Этот проект разработан специально для женщин, находящихся в декретном отпуске, матерей несовершеннолетних детей, а также женщин, находящихся на учете в службе занятости. Цель проекта — помочь начать собственное дело и воплотить в жизнь бизнес-идеи, реализовать которые не удавалось самостоятельно. Бесплатное обучение проходит в форме пятидневного тренинга-интенсива с погружением в деловую среду, разработкой бизнес-проектов и менторской поддержкой. За пять лет существования проекта обучение прошли более 2100 выпускниц, более 6 млн рублей — общая сумма грантов, которые предоставлены победительницам.

По итогам ПМЭФ-19 комитет женского предпринимательства «ОПОРЫ РОССИИ» подписал соглашение о продолжении развития проекта «Мама-предприниматель». Соглашение подписано со стратегическим партнёром — благотворительным фондом «Амвэй» «В ответе за будущее».

В 2019 году «Мама-предприниматель» пройдет в 75 городах России. В Вологодской области со следующего

года проект будет проходить в несколько этапов. На первом обучение организуют на уровне районных центров, где определится ряд победительниц, которые выйдут в финал. Финалистки будут бороться за главный приз — грант в размере 100 000 рублей на запуск своего бизнеса. В таком варианте проекта создается возможность обучить гораздо большее число женщин, дать им знания по предпринимательству. В нашей области проект «Мама-предприниматель» стартует 14 октября. **BB**

Вологодское областное отделение «ОПОРЫ РОССИИ»
Комитет по развитию женского предпринимательства
ВОО «ОПОРА РОССИИ»
тел.: 8-921-233-67-17
e-mail: woumenopora35@gmail.com



Руководители комитетов по развитию женского предпринимательства «ОПОРЫ РОССИИ» (Вологда, Мурманск, Ставрополь, Краснодар, Пермь, Республика Дагестан)

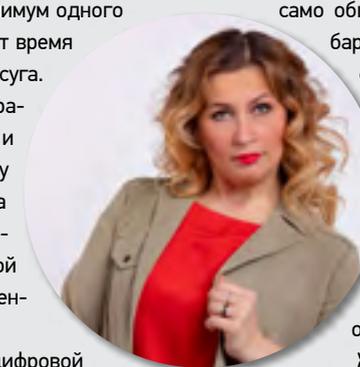
Наталья АНТИПОВА, руководитель комитета по женскому предпринимательству вологодского регионального отделения «ОПОРЫ РОССИИ»:

«На секции ПМЭФ-2019 «Женское лидерство» я услышала много историй бизнес-успеха женщин. Все это лишнее раз свидетельствует о возрастающей роли женщины в социально-экономической жизни нашей страны. Согласно исследованиям авторитетных консалтинговых компаний, современная женщина, занимающая руководящую должность, хорошо образована (40% таких женщин имеют два и более высших образования), имеет минимум одного ребенка, не забывает о семье и находит время для личного развития и активного досуга. При этом 60% таких женщин не собираются останавливаться на достигнутом и стремятся к дальнейшему карьерному росту. Необходимость быть «всегда на связи», вынужденная публичность, стирание границ между частной и деловой жизнью — это реальность, в которой женщина прокладывает свой «путь вверх».

Полагаю, что именно женщины в цифровой экономике могут быть весьма успешными, поскольку благодаря своим знаниям и умениям они обладают способностями привнести новые технологии искусственного интеллекта, предложить более широкий масштаб инновационных решений. И здесь на первый план выходит «цифровое» образование. В этой сфере женщины действительно имеют больше возможностей к самореализации по сравнению с прежней эпохой, когда не было компьютеров.

Сегодня цифровые технологии и финансовые институты позволяют совмещать работу домохозяйки и одновременно строить карьеру, повышать свои навыки, то есть это более гибкая форма труда. В нашей стране много примеров, когда финансовые институты, банки предоставляют специальные программы для женского предпринимательства. И здесь очень важно, чтобы бизнес, государство и само общество работали вместе для преодоления барьеров. Самое важное — дать те возможности, которые бы позволили женщинам себя реализовать. Однако парадокс в том, что при огромных запросах на обучение по предпринимательским компетенциям и наличию большого числа существующих обучающих программ статистика показывает, что процент людей, который открывает эти программы и обучается, очень незначительный.

Женщин принято считать представительницами слабого пола, недостаточно напористыми для того, чтобы выдержать конкуренцию в управляемом мужчинами деловом мире. Но практика последнего времени показывает, что это не более чем миф. Я знаю много примеров, когда женщина-руководитель в решении стратегических и тактических вопросов оказывается эффективнее. В этом я лишнее раз убедилась, побывав на международном экономическом форуме».





ТЕКСТ: ВЛАДИМИР МАКАРОВ

Мы продолжаем 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.

ПОЕДЕМ — ПРОДАДИМ

Прошедший в июне ПМЭФ-2019 акцентировал внимание на роли бизнеса в экономике страны и задал курс на активизацию внешнеэкономической деятельности. Сегодня в нашей рубрике самые интересные моменты экономического форума.

Тонкое дело

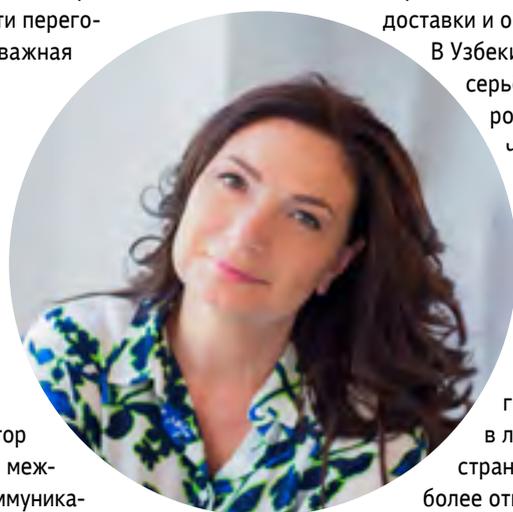
Внимание российских властей к проблеме развития экспорта породило целый ряд смежных вопросов. Недостаточно одного желания продать свой товар за границей, нужно уметь его преподнести розничным продавцам в целевой стране. Нужно понимать, как не попасться на удочку нечестных на руку контрагентов и не попасть впросак из-за незнания особенностей менталитета жителей той или иной страны. Для разрешения этих и других вопросов, связанных с внешнеэкономической деятельностью, всегда стоит обращаться к специалистам.

Казалось бы, на пространстве бывшего СССР у всех народов должны быть примерно одинаковые привычки и взгляды на окружающий мир. Однако это не так. Беларусь привыкла жить в условиях серьезного государственного регулирования, но это всё же европейская страна. В Казахстане и Узбекистане большую роль играет осторожный восточный менталитет, но и здесь он

проявляется по-разному. Казахстанские бизнесмены более организованные и требовательные, всегда представляющие, что именно они хотят купить. В Узбекистане ситуация иная: местные предприниматели стремятся получить максимум информации и выгоды, но отнюдь не факт, что они будут сразу же готовы заключать контракт.

Умение вести переговоры — очень важная составляющая успеха.

«В случае с Казахстаном и Узбекистаном очень большую роль играет знание особенностей страны, — говорит генеральный директор ООО «Агентство международных коммуникаций» **Ольга Гурьянова.** — Когда наши производители приезжают неподготовленными, даже имея уникальный товар с очень привлекательной ценой, они могут остаться без контракта из-за мелочей. Особое внимание необходимо уделить презентации вашей продукции и грамотному подходу к переговорам. Подбор и выбор



контрагента лучше доверить специалистам. Они уже знают потребности стран интересанта. Если вы все же решили действовать на свое усмотрение, то, к примеру, в Узбекистане очень любят сразу увидеть примерные цены. Да, без серьезной подготовки их очень сложно рассчитать, потому что нет представления о затратах, логистике, сроках доставки и объемах поставки.

В Узбекистане не ведут серьезных переговоров в самые жаркие часы после обеда, и это нужно учитывать».

С приходом на пост президента в 2016 году Шавката Мирзиёева многое стало меняться в лучшую сторону, страна становится более открытой. В последнее время власти Узбекистана

работают над улучшением условий для участников ВЭД. Так, в конце 2017 года принято сразу три документа, призванных упростить порядок импорта и экспорта товаров.

«Сейчас рынок Узбекистана активно развивается, и нашим производителям не нужно бояться идти в эти страны.

Если они в ближайшее время не зайдут со своим продуктом, место на рынке будет занято европейцами. В Узбекистане европейские производители очень активно продвигаются», — уточняет Ольга Гурьянова.

При работе с Беларусью нужно учитывать, как в целом устроена экономическая система этого государства. Там очень сильна исполнительная власть, которая своими распоряжениями регулирует деятельность нижестоящих организаций: настолько строгой системы управления экономикой нет больше нигде на постсоветском пространстве. Один из специфических моментов — это ограничения на предельные торговые надбавки по показателям рентабельности, что ставит розничную торговлю Беларуси в довольно жесткие рамки.

Существует миф, что российские товары менее конкурентоспособны, чем зарубежные. Это не совсем так. Если Беларусь поставляет в Россию серьезное количество продовольственных и промышленных товаров, то это ещё не значит, что нам нечем похвастаться. Ольга Гурьянова приводит пример российской косметики, которая не только удачно представлена на рынке братской страны, но и пользуется хорошим спросом.

В Казахстане с Узбекистаном есть хороший спрос на российские медикаменты, продукты питания (птица, рыба, консервы), строительные отделочные материалы и многое другое. Более подробную информацию можно получить в открытых источниках или в ООО «АМК»: www.amkprogress.ru. Всегда нужно учитывать, что в разных странах могут быть свои требования к регистрации и сертификации товара,

несмотря на общие для России, Беларуси и Казахстана требования Таможенного союза.

Доверяй, но проверяй

Коллега Ольги Гурьяновой **Елена Зайцева**, которая возглавляет в ООО «Агентство международных коммуникаций» департамент юридических услуг, объясняет,

что самостоятельно провести успешный выход на иностранный рынок может отнюдь не каждая компания. Еще раз отметим: важно обращаться к специалистам, они помогут организовать переговоры, просчитать риски и сэкономить деньги. По словам Елены,

сотрудники её департамента всегда спрашивают у клиентов об их долгосрочных и краткосрочных целях. Порой выясняется, что клиент не думал о стратегии развития дальше определенной даты, и ему необходима помощь в планировании бизнес-процессов.

В любой внешнеэкономической сделке выделяют четыре основных этапа. Это переговоры, проверка контрагента, выработка бизнес-решений и подготовка юридических документов. Юристы могут помочь найти контрагентам из разных стран общий язык на любом этапе сделки. Специалисты советуют прописывать в договоре даже общие понятия и термины, чтобы в дальнейшем не было разночтений в их трактовке. У жителей разных стран отличается не только менталитет, они живут в разных юридических системах.

«Однажды мы сопровождали импортную сделку: иностранный завод планировал поставлять товар собственного производства, — вспоминает Елена Зайцева. — Российский клиент долго вёл с поставщиком переговоры, объясняя партнёру, что нужно

заключить договор об использовании товарного знака. Иностранная сторона не понимала этого термина. Они боялись, что могут потерять свои права на товарный знак, и, пока не подключили нас, юристов, никто не мог объяснить иностранным партнёрам разницы этих понятий. Только после нашего вмешательства переговоры сдвинулись с мёртвой точки, и договор был заключен».

Крайне важно прописать в договоре, в судах какой страны будут разрешаться споры между контрагентами. Универсальных рецептов в этом вопросе нет. С одной стороны, судиться в иностранных судах может быть намного дороже, чем в отечественных. С другой же, очень многое зависит от того, откуда товар отправили, куда он должен быть доставлен и где находится в тот или иной момент времени.

Российское законодательство устанавливает такое понятие, как «должная осмотрительность» в выборе контрагентов и при заключении сделок. Также важно, чтобы расходы компании были обоснованы и документально подтверждены. Все эти критерии в совокупности влияют на признание расходов налогоплательщика. Таким образом, проверка контрагента — это не просто пожелание, а необходимость.

«Мы совместно с нашими партнёрами, юристами и адвокатами из соответствующей страны можем помочь клиенту провести проверку контрагента, — подчёркивает Елена Зайцева. — С юридической точки зрения клиент видит, что это активная действующая компания, что она не ликвидирована, или видит обратное. Клиент может узнать полномочия лица, которое заключает сделку от имени компании. Мы можем запросить финансовые и налоговые выписки и убедиться, что компания исполняет обязательства в стране регистрации. Самое главное, чтобы в результате переговоров выиграла обе стороны, заключив взаимовыгодную сделку или контракт».

МИХАИЛ ШВЫДКОЙ: «ВАЖНО НАУЧИТЬСЯ ОТНОСИТЬСЯ К ДРУГОМУ НЕ КАК К ВРАГУ»

ТЕКСТ: АЛЕКСАНДР МАЛЬЦЕВ

Одним из участников Российско-американской конференции «Диалог Форт Росс — встречи в России», которая прошла в Вологде в начале июня, стал специальный представитель президента РФ по международному сотрудничеству Михаил ШВЫДКОЙ. Фигура эта многогранная: в прошлом министр культуры, он известен многим как телеведущий, искусствовед, общественный деятель. Поэтому и разговор у нас получился на самые разные темы: от дипломатических отношений и благотворительности в культуре до туризма и состояния современных российских СМИ.



— На конференции много говорили о народной, научной, бизнес-дипломатии. А существует ли «культурная дипломатия»? Что она из себя представляет?

— Конечно, существует. Когда мы говорим о культурной дипломатии, мы имеем в виду не только художественную культуру, но и дипломатию в области науки, образования, спорта и т.д., потому что культура — это довольно широкое понятие. Если говорить только о художественной культуре, то даже в самые сложные времена она была проводником контактов между людьми.

Что касается послевоенного времени, то начиная с середины 50-х годов советская культура достаточно широко была представлена в западных странах. И сегодня, надо сказать, санкции почти не изменили культурный обмен между Россией и США. Понятно, что научные контакты сократились, потому что американцы в силу жесткого отношения к технологиям двойного назначения ограничили доступ российских ученых в ряд лабораторий и научных центров; сократился обмен школьниками и студентами.

А в области культуры (в узком смысле) у нас есть проблемы, пожалуй, только с межмузейными обменами. Но они связаны не с санкциями 2014 года, они появились раньше. В 2010 году

хасидская община Хабад подала иск по поводу возвращения библиотеки Шнейерсона, которая никогда не покидала Россию. Мы считаем этот иск и положительное решение суда округа Колумбия по нему ничтожными, но возникла опасность, что российские активы за рубежом, в том числе и культурные ценности, могут быть изъяты в счет обеспечения решения суда. Но сейчас на межправительственном уровне готовится соглашение, которое позволит, я надеюсь, наладить межмузейный обмен... А в остальном — американские фильмы как показывались у нас, так и показываются, американские исполнители как приезжали, так и приезжают...

— Можете привести сегодняшние примеры, где на региональном уровне ведется позитивный культурный обмен между нашими странами?

— Наиболее яркий, показательный и непротиворечивый совместный культурный проект — это, пожалуй, Форт Росс. Вологодская земля, как родина одного из основателей Русской Америки, думаю, заинтересована в его сохранении и развитии.

— Михаил Ефимович, перейдем к реалиям российской культуры. По вашей оценке, насколько бизнес вовлечен в механизм поддержки библиотек, филармоний и прочих культурных институций?

— Вы знаете, большое количество предприятий малого и среднего бизнеса сегодня участвуют в благотворительности. Как гласит закон о фандрайзинге, когда начинаешь проект, начинай с ближайшей парикмахерской. Когда театр или музей нуждаются в поддержке, нужно обойти всю округу с шапкой и попросить по три копейки. И деньги найдутся.

У градообразующих компаний — будь то промышленный город или небольшое поселение — своя мотивация помогать. Они заинтересованы в том, чтобы жители не говорили о проблемах, чтобы сохранялся благоприятный социально-психологический климат.

При этом, конечно, бизнес охотнее уделяет внимание социальным проектам, медицине, экологии, нежели художественной культуре. Там сразу виден результат, все прозрачно: вот помогли детям с ограниченными возможностями, вот оздоровительный комплекс построили. Водочники, например, по моим наблюдениям, активно вкладываются в образовательные проекты.

— И все-таки: почему и бизнес, и государство финансируют культуру в большой степени по остаточному принципу?

— Я об этом говорю уже много лет: потому что культура не рассматривается как системообразующая сфера деятельности. А ведь без общения с живой культурой не сформировать творческого человека. Не обязательно художника или писателя — сегодня в любой профессии нужны люди, которые умеют творчески решать проблемы. Без креативного класса, как известно, невозможна инновационная экономика.

Сказывается и то, что культура у нас понимается как набор моральных и иных ценностей, но это не совсем так. Любая культура — религиозная, светская — начинается с табу, запретов, а искусство — с преодоления этих запретов. Это противоречие сродни отношениям образования и науки: если образование дает некие устоявшиеся представления о мире, то наука постоянно в поиске нового. Поэтому важно понимать, что моральные устои формируются не только и не столько культурой, но всей системой жизни. Если снять кино патриотического содержания, в обществе не обязательно вырастет уровень патриотизма. Любой хороший фильм, в том числе пронизанный болью за отчизну, как, например, у Звягинцева, можно назвать патриотическим.

— Что в первую очередь важно для развития культурной среды: сохранение наследия или поиск новых форм и смыслов?

— Возьмем Вологодскую губернию. Край феноменальных памятников, которые уходят в седую древность. Вы

заметили, что люди, которые живут в городах-памятниках, особенно в центре, относятся к месту пребывания иначе, чем остальные? Когда ты живешь внутри красоты, в архитектурном пространстве, связанном с наследием, ты не хочешь это ломать; а если живешь в бетонной коробке — можно и в лифте нагадить.

С другой стороны, без инновационного Череповца область не выживет — без такого промышленного локомотива все эти ваши прекрасные памятники не сохранить.

Очевидно, что в Вологодской области нужно развивать туризм. Чтобы люди задерживались здесь не на один-два дня, а на пять-шесть, тогда будет экономический эффект от этой отрасли. Но без развития инфраструктуры, подготовки соответствующих кадров это невозможно. Могут возникнуть и delicate моменты. Например, приехали иностранные туристы — однополая пара. Как вы с ними поступите? Ведь туризм — это бизнес, а не приходская школа при церкви... К инвалидам у нас в обществе, к сожалению, еще нет должного уважения, культура общения не сформировалась. Тут очень важно научиться относиться к другому не как к врагу. Поэтому стремление сохранить традиционные региональные ценности неизбежно влечет за собой внедрение чего-то нового, изменение культурной среды.

— У вас насыщенная биография, вы побывали в самых разных ипостасях. Кем себя сейчас в большей степени ощущаете?

— В первую очередь я занимаюсь дипломатической деятельностью. Но очень много времени у меня занимает театр.

— Вы возглавляете Московский театр мюзикла. Как так получилось?

— Во многом это получилось случайно. Я вообще люблю эстраду. Старую эстраду. Когда я узнал историю братьев Покрасс — один из них, Самуил, написавший песню «Красная армия всех сильней», эмигрировал в США, где писал

очень много музыки для музыкальных фильмов, другой, Дмитрий, известен как автор марша Первой конной армии, песни «Три танкиста» и многих других замечательных советских песен, — я загорелся идеей что-то сделать с этой музыкой на сцене. Предлагал проект различным людям, а потом, когда уже перестал быть министром культуры, сделал его сам.

У нас в театре очень своеобразная экономическая модель — мы не театр одного проекта. В нашем репертуаре шесть названий. Это разные артисты, разные декорации. Что создает свои сложности. Но бродвейская модель, когда в одном театре играют один спектакль, пока ходит публика, мне не интересна.

— **Помимо этого вы занимаетесь еще и телевидением...**

— Сейчас на ТВ у меня две программы. Одна из них идет в прямом эфире по субботам. Это накладывает свои ограничения — я, к примеру, не могу уехать в длительную командировку по дипломатической линии...

— **Вы пришли на телевидение в конце 60-х. Как оно изменилось?**

— Изменилось довольно сильно и сейчас испытывает большие проблемы. Меняется модель просмотра, пройдет два-три года, и телевидение будет совсем другим. Люди хотят сами формировать свою телевизионную программу, время просмотра, контент. Условно говоря, они хотят новости смотреть по BBC или CNN, программу «Голос» по «Первому каналу», сериалы по «Россия 1». Развитие интернета тоже влияет. Скорость перетекания рекламы в интернет сегодня просто невероятная. Проблема еще и в том, что молодежь не смотрит телевизор. Поэтому большие каналы будут биться за аудиторию, за право создавать свой оригинальный контент, чтобы быть интересными зрителю. А у региональных телекомпаний сложное будущее связано с переходом на «цифру» — войти в мультимедиа для них стало сложно. Но важно сохранить местные СМИ, ведь людям хочется узнавать о том, что

НАВСТРЕЧУ ДРУГ ДРУГУ

Российско-американская конференция «Диалог Форт Росс» посвящена современному состоянию деловых и гуманитарных отношений между двумя странами.

На конференции много говорили об экономических санкциях и рисках управления проектами в предлагаемых политических обстоятельствах. Участники дискуссии сошлись во мнении, что никто не обладает монополией на интеллект. Сколь бы преуспевающей ни оказывается та или иная страна в развитии новейших технологий, очевидно, что даже лидерам сложно решать амбициозные задачи в одиночку. Конечно, сотрудничество не исключает соперничества — между государствами, корпорациями, отдельными научными школами. Но, как справедливо заметил академик Сергей Рогов, научные эксперты, анализируя самые сложные политические и военно-политические проблемы, могут вести дискуссию значительно свободнее, чем их коллеги из государственных ведомств.

Понятно, что не все рекомендации ученых затем переходят в межгосударственные документы, но они помогают прийти к разумным компромиссам по самым разным вопросам двусторонних отношений. Тем не менее, полагает директор Института США и Канады Валерий Гарбузов, ученых необходимо больше вовлекать в процесс политического консультирования, чтобы «правительства принимали более взвешенные, правильные, продуманные и менее импульсивные политические решения».

«Нужно понимать, что есть целый круг глобальных проблем вроде чистой воды, устойчивого развития, энергетики, которые возникают вне зависимости от политики и решение которых нельзя откладывать до той поры, пока государственные мужи договорятся, — рассуждает американский ученый-химик и предприниматель русского происхождения Валерий Фокин. — Здравый смысл неизбежно подскажет политикам, что в такого рода вопросах им целесообразнее идти за научным знанием, а не руководствоваться идеологическими соображениями, тем более что справиться с глобальными вызовами в принципе невозможно в одностороннем порядке».

Добавим, что ежегодный российско-американский «Диалог Форт Росс» стартовал при поддержке компаний «Транснефть», «Совкомфлот» и «Шеврон Нефтегаз Инк.» в Сан-Франциско в год 200-летнего юбилея крепости Росс, в 2012 году. Спустя пять лет в Изборске и Пскове состоялся первый диалог в России. В октябре этого года он продолжится уже в Калифорнии, а в 2020 году российская часть конференции пройдет в Санкт-Петербурге.

происходит рядом с ними, а не только в Москве.

— **Как вы полагаете, интернет убьет традиционные СМИ?**

— Думаю, нет. Как в свое время кинематограф не убил театр. Да, многие газеты уходят в онлайн, где новости более доступны и появляются быстрее. Но у журналов, например, шансов выжить больше — играет роль сохраняющийся элемент амбиций рекламодателей. Важно при этом сохранить

содержательность, чтобы привлечь читателей.

С одной стороны, интернет дает множественный выбор, он позволяет человеку быть тем, кем он хочет, создавая собственный контент, — сегодня я художник, завтра «звезда» ... Но с другой стороны, интернет — это избрание для не очень богатых людей. Со временем продуктивное живое общение будет цениться больше, чем сейчас, станет роскошью, доступной лишь немногим. **БВ**

ЗОЛОТО: «I'LL BE BACK»

ТЕКСТ: МАКСИМ ВЛАДИМИРОВ

Внешфинбанк в Вологде открывает новое направление бизнеса — продажу золотых инвестиционных монет. В связи с чем акцент сделан именно на этом направлении, спрашиваем у управляющего ДО «Вологодский» ООО КБ «ВНЕШФИНБАНК» Вячеслава СТАФЕЕВА.



фото: Алексей Селегин

— **Какие события в финансовом мире повлияли на возрождение интереса к золоту как инвестиционному инструменту?**

— В первую очередь это решение «Базель III», принятое Банком международных расчетов (БМР), расположенным в Швейцарии. Ряд СМИ окрестил это событие «революцией», которую, правда, мало кто заметил, а напрасно, потому что финансовый мир изменился кардинально. Суть решения «Базель III» в следующем: 29 марта 2019 года БМР «всего-навсего» принял решение причислить золото не к третьей, а к первой категории. А это значит, его нужно оценивать не в 50% (как это было ранее), а в 100% своей стоимости. Это ведёт к переоценке валюты баланса всех крупнейших государств — держателей золота, а это США, Германия, Италия, Франция, Россия, Китай и Швейцария — страны, где золотой запас превышает 1 тысячу тонн. В мире отменяется созданная в 1944 году в Бреттон-Вудсе система монопольного долларового господства, где золото было признано утратившим силу эквивалентом мировых денег. Доллар и стал мировыми деньгами, а золоту был присвоен статус обыкновенного биржевого товара типа металла или сахара. Теперь золото восстановлено в своих правах и является мировыми деньгами наравне с долларом, евро и британским фунтом. По мнению ряда экспертов, золото станет дорожать, и его цена поднимется с 1200-1400 долларов за тройскую унцию до 1800-2000 долларов уже к этой осени.

Лиц. №3173 от 01.10.2018 г. выдана ЦБ РФ

— **Центральные банки государств уже нащупали новый тренд?**

— Да. Согласно данным Всемирного совета по золоту, в 2018 году ЦБ купили рекордную 651 тонну золота. Такого высокого уровня чистых покупок не было с 1971 года. В сравнении с 2017 г. это на 75% больше. За 1 квартал 2019 года Россия увеличила закупки золота на 145,5 тонны, что на 22% больше, чем закупки золота за весь 2018 год. Наша страна на начало 2019 года занимала пятое место в мире по объемам запасов инвестиционного золота, которые составляют 2 036,3 тонны. Не только Россия, но и, например, Китай, Турция, Иран активно скупают золото, снижая долларовые активы в своих резервах.

— **То есть сейчас нужно инвестировать в золото?**

— Самое время! Это надежно с точки зрения накопления и сохранения средств не только для государств, но и для обычных граждан. Все валюты мира имеют срок жизни, золоту тысячи лет.

— **Почему именно золотые монеты, а не, например, слитки? В чем их преимущество?**

— Прежде всего, это то, что монеты не облагаются НДС, в отличие от золотых слитков. Также высокая ликвидность: монеты легко продать через специальные организации и банки. Третье качество монет — нет риска приобретения подделки, так как проба золотых монет гарантирована государством.

— **Какую доходность показывают золотые монеты?**

— Цена на золотые монеты «Георгий Победоносец» увеличилась за последние 10 лет более чем в 4 раза, показав доходность в 40% годовых. С начала 2019 года цены на эти монеты устойчиво растут. Если в декабре 2018 года такая монета стоила 21732 руб., то в июне 2019 года ее цена находится уже на уровне 23600 руб. Рост — 17% годовых, что более чем в два раза превышает стандартные ставки по банковским депозитам. Цены на золотые монеты напрямую зависят от цен на золото. **Р**



ВНЕШФИНБАНК

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

ГРЯЗОВЕЦ: ПРАВИЛЬНЫЕ ИНВЕСТИЦИИ

ТЕКСТ: МАКСИМ ВЛАДИМИРОВ

Грязовецкий район занимает пятое место по производству промышленной продукции в Вологодской области. По объему производства молока на одного жителя у района первое место в регионе, мяса — третье место. В районе каждый год создается не один десяток новых рабочих мест. О развитии местного бизнеса и работе с инвесторами нашему журналу рассказал глава Грязовецкого муниципального района — председатель Земского собрания Михаил ЛУПАНДИН.



фото: Ольга Фролова

— **Михаил Андреевич, по итогам 2018 года безработица в районе составила всего 1,5%. Где сейчас заняты жители и каков в целом уровень жизни работающего населения?**

— Да, в результате планомерной работы нам удалось снизить уровень безработицы с 2% в 2017 году до 1,5% в 2018 году. На 31 декабря прошлого года на учете стояло 236 безработных, заявленная работодателями потребность составляет 244 вакансии, из них 113 — по рабочим профессиям. Важным результатом реализации инвестиционных проектов в последнее время является создание новых рабочих мест. Так, 12 из них создано благодаря строительству крупного животноводческого комплекса на

1210 голов коров и 816 голов молодняка в Племязаводе-колхозе имени 50-летия СССР, 24 новых рабочих места появились в ООО «ВохтогаЛесДрев» после реконструкции производства. Размер зарплаты работников по крупным и средним организациям в среднем по всем видам деятельности за пять лет вырос с 24,6 до 36,1 тыс. рублей.

— **Расскажите, какова сейчас ситуация на бывшем Вохтожском ДОКе? Удалось ли новым собственникам справиться с кризисом?**

— В октябре 2016 года из-за ухудшения финансового состояния все производства на Вохтожском ДОКе были остановлены. Ситуация была тяжелая: работников отправили в вынужденные отпуска, цеха законсервировали. Вскоре ДОК признали банкротом. К счастью, удалось найти инвесторов, которые заинтересовались активами в Вохтоге. Череповецкий фанерно-мебельный комбинат совместно с компанией «Вологодские лесопромышленники» создал предприятие «ВохтогаЛесДрев» для возобновления работы на арендованных мощностях ДОКа. В 2018 году ООО «ВохтогаЛесДрев» достигло объемов производства, на которые за 30 лет до этого предприятие никогда не выходило: по сравнению с 2017 годом объем отгрузки увеличился в два раза. На предприятии сейчас работает более 550 работников. Более того, разработан новый проект с объемом инвестиций, превышающим 4,5 млрд рублей: на базе ООО «Плитвуд» подразумевается строительство в Вохтоге фанерного завода мощностью 120 тысяч кубометров продукции в

год и увеличение действующих мощностей по производству древесно-стружечных плит до 300 тысяч кубометров. Предприятие будет выпускать большеформатную березовую фанеру. Она востребована как на внешнем, так и на внутреннем рынках сбыта. Новое производство даст еще 250 рабочих мест. Чтобы предприятие уверенно работало в дальнейшем, наша задача — подготовить кадры и создать условия для жизни вохтожан, а значит обеспечить их социальной инфраструктурой для получения образования, занятий спортом и организации досуга. Сейчас идет подготовка к расширению границ поселка и отведению земель под строительство частных жилых домов, обсуждаем с комбинатом совместную программу по освоению и застройке этих земель.

— **Помимо «ВохтогаЛесДрев» в районе работает и множество мелких лесозаготовителей? Вопрос кооперации уже стоит?**

— Действительно, предпринимателей в сфере лесозаготовок в районе много, но у нас есть четкое понимание, в какую сторону следует двигаться дальше. У ООО «ВохтогаЛесДрев» имеется потребность в сырье. Реализация проекта «Синергия роста» возможна и в нашем районе, когда объединятся крупные и малые предприятия с целью расширения кооперационных связей и обеспечения синергетического эффекта от их сотрудничества. Для лесозаготовителей мы планируем организовать большую встречу-совещание на территории «ВохтогаЛесДрев» как самого крупного

В ГРЯЗОВЕЦКОМ РАЙОНЕ ОБЪЕМ ИНВЕСТИЦИЙ В ОСНОВНОЙ КАПИТАЛ ЗА СЧЕТ ВСЕХ ИСТОЧНИКОВ ФИНАНСИРОВАНИЯ ПО КРУПНЫМ И СРЕДНИМ ОРГАНИЗАЦИЯМ В 2018 ГОДУ СОСТАВИЛ 7 МЛРД РУБЛЕЙ, ИЛИ 139% К УРОВНЮ 2017 ГОДА. ОБЪЕМ ИНВЕСТИЦИЙ В ОСНОВНОЙ КАПИТАЛ (ЗА ИСКЛЮЧЕНИЕМ БЮДЖЕТНЫХ СРЕДСТВ) В 2018 ГОДУ СОСТАВИЛ 6,8 МЛРД РУБЛЕЙ, В РАСЧЕТЕ НА ОДНОГО ЖИТЕЛЯ – 213 ТЫСЯЧ РУБЛЕЙ.

деревоперерабатывающего предприятия. Хотим прийти к какому-то консенсусу и установить единые правила для всех.

— **Тем не менее Грязовецкий район пока известен все же не фанерой, а своим молоком. В некоторых районах и коров на полях уже не увидишь, а ваше «Северное молоко» как себя чувствует?**

— Предприятие «Северное молоко» градообразующее. На протяжении многих лет оно поддерживает традиции и качество вологодского масла. У компании высокий уровень заработной платы, своя программа подготовки кадров с возможностью карьерного роста и большие планы развития. «Северное молоко» ежегодно увеличивает объемы производства продукции: за 2018 год переработано более 110 тысяч тонн молока (117% к уровню прошлого года). В течение прошлого года создано более 30 рабочих мест. Также в том году предприятие приступило к реализации инвестиционного проекта по комплексной реконструкции с объемом инвестиций более 2 млрд рублей. Будут установлены две новые производственные линии по выпуску масла, линия сушки, реконструирован аппаратный цех. Некоторое оборудование не имеет аналогов в Европе! Перерабатывающие мощности предприятия увеличатся более чем вдвое: с 250 до 550 тонн молока в сутки. Проект позволит выпустить продукты с более длительным сроком хранения и более высокого качества.

— **20% населения района заняты в малом бизнесе. Малым предпринимателям сейчас в принципе нелегко, а в районах, наверное,**



еще тяжелее. Администрация оказывает помощь?

— У нас в районе сейчас 481 индивидуальный предприниматель и 219 малых и средних предприятий. МСБ — основа благополучия в малонаселенных и труднодоступных селах и поселках. Именно малые предприятия и предприниматели организуют развозную торговлю в таких местах. Мы это понимаем, и район участвует в областной программе по предоставлению субсидии на такую торговлю. В 2018 году шесть субъектов МСП воспользовались этой мерой поддержки. Общий размер субсидии составил 350 тыс. рублей. Развозной торговлей охвачено 57 труднодоступных и малонаселенных пунктов района. У нас есть и традиционные формы поддержки МСП — имущественная и финансовая, работает районный совет по развитию малого и среднего предпринимательства.

— **Какова в целом политика района в области работы с инвесторами?**

— Для повышения инвестиционной привлекательности района мы сейчас активно занимаемся оформлением невоштребованных земельных долей в

муниципальную собственность и дальнейшей их продажей. Вовлекаем земли сельскохозяйственного назначения в оборот, предоставляем их в собственность или аренду для того, чтобы земля использовалась по назначению. По поручению губернатора области мы продали уже 117 ранее не используемых земельных участков сельхозназначения. Это земли, поросшие бурьяном. На некоторых из проданных участков уже ведется строительство. В реестре муниципальных инвестиционных площадок числится 52 земельных участка. Реалии сегодняшнего дня таковы, что залогом социальной стабильности и роста уровня жизни в районе является развитие реального сектора экономики. Людям нужна жизненная перспектива. А нам — стабильно развивающиеся предприятия, не имеющие задолженности по уплате налогов. О полноценном социальном партнерстве можно говорить только тогда, когда предприятие в полной мере выполняет свои обязательства перед бюджетом и помогает развиваться территории. В первую очередь — когда оно заботится о своих сотрудниках. **P**

ЗАСЛУГИ И ОПЫТ

ТЕКСТ: ИВАН МАКАРОВ

В Вологде стартовал традиционный конкурс «Мы выбираем, нас выбирают». Вологодские предприниматели смогут оценить степень узнаваемости своих компаний, получить промежуточные итоги своей работы, наметить «точки роста» и повысить степень лояльности клиентов. Конкурс — это бесплатный механизм получения обратной связи, а также отличный повод для проведения рекламных кампаний.

Конкурс проводится уже 19 лет, но не утратил свою актуальность.

«Основная идея состязания — признание заслуг и удачного опыта вологодского бизнеса, популяризация продукции, товаров, работ и услуг, произведенных местными предприятиями и предпринимателями. Не менее важным оказывается повышение качества продукции и услуг в борьбе за лидерство и доверие покупателей», — говорит и.о. директора Центра содействия развитию предпринимательства и туризма **Елена Уханова**.

Вслед за развитием потребительского рынка меняется и конкурс — количество номинаций увеличилось до 24. Среди появившихся: «Лучшая организация в сфере бухгалтерских услуг и аудита», «Лучшая

городская сеть промтоваров», «Лучшее мобильное приложение в сфере продаж на территории города Вологды» и «Лучшее интернет-агентство». Как и в прошлые годы, выделена отдельная номинация «Высшая лига», в которую попадают ведущие предприятия города, уже много лет занимающие лидирующие позиции на рынке.

Голосование проводится только в 23 номинациях, в номинации «Высшая лига» голосование не предусмотрено.

С 17 июня вологжане могут отдать свой голос за лучших, по их мнению, участников. Голосование организовано на сайте **«конкурс35.рф»** и продлится до 10 июля включительно. Портал имеет многоступенчатую защиту от «накруток» голосов.

С одного устройства (мобильный телефон, компьютер, планшет) можно проголосовать только один раз в каждой номинации. Голосовать могут жители Вологодской области, голоса из других регионов будут отклонены алгоритмом защиты сайта и не будут учитываться.

Всего в конкурсе участвуют более 150 организаций и индивидуальных предпринимателей.

Конкурс завершится традиционной церемонией награждения победителей, которая состоится 25 июля. Победители конкурса получают дипломы и знак «Мы выбираем».

Просим поддержать наших предпринимателей на сайте конкурс35.рф!



Беговелы — это детские велосипеды без педалей. Во всем мире они очень популярны, а в России стали получать известность только недавно. «Когда в 2017 году я задумалась, что купить для полуторагодовалой дочери — трехколесный велосипед, самокат или что-то еще, — узнала о беговелах — самом надежном способе развить у ребенка с самого раннего возраста координацию, научить его самостоятельно передвигаться, да и на умственное развитие занятия беговелом тоже влияют — чем больше ребенок двигается, тем интенсивнее развивается мозг. Происходит это за счет активного роста связей между клетками головного мозга во время балансирования. Задействовано все тело ребенка — корпус, ноги, руки, голова», — рассказывает Ольга.

Она заказала через интернет для своей дочери беговел, убедилась в эффективности занятий и углубилась в тему. Открыла интернет-магазин по продаже беговелов. Будучи по профессии финансовым аналитиком, изучила емкость вологодского рынка. Оказалось, что в Вологде проживает около 12 тыс. детей в возрасте от 2 до 4 лет, а заниматься спортом под присмотром квалифицированных педагогов им практически нигде. «Идея родилась сама собой. Я общалась с такими же родителями, увлеченными беговелами, мы видели, что детям это нравится. Конечно, был определенный страх начинать собственное дело, но осенью 2017 года мы открыли первую площадку для тренировок. Это был пилотный проект, который с первых же тренировок показал большой потенциал

С ПОЛЬЗОЙ ДЛЯ ДЕТЕЙ

ТЕКСТ: АЛЕКСАНДР НЕСТЕРОВ

«Хотелось созидать, делать что-то полезное для своих детей и для окружающих», — объясняет Ольга КУЖМАН, почему решила заняться популяризацией пока еще экзотического для Вологды беговелоспорта. Оказалось, что спортивных секций для самых маленьких в городе почти нет, и она решила заполнить пустующую нишу. Два года назад она открыла свою школу «STRIDER School Вологда», и этот социальный бизнес-проект оказался весьма успешным — сегодня в школе обучают катанию не только на беговелах, но и на роликах и велосипедах.

— сработал «оптимистичный» сценарий моего бизнес-плана! Желающих первое время было больше, чем мы могли принять. Поэтому было решено открыть специально оборудованный зал на ул. Костромской, 4. Сейчас у нас одновременно обучаются до 300 детей».

Бизнесмен планирует масштабировать свой проект: «Наши маленькие воспитанники растут, поэтому мы недавно открыли школу обучения катанию на роликах для детей от 4 до 14 лет и даже для взрослых, а также у нас проводятся тренировки на велосипедах. В планах — открытие еще одной площадки в Вологде в районе Водников и выход на Череповец».

В составе коллектива школы — опытные инструкторы, имеющие образование в области физической культуры, спорта, педагогики. И, главное, опыт работы с маленькими детьми. «Учитывая специфику нашей работы, к каждому маленькому спортсмену нужен особый подход, и наши тренеры отлично с этим справляются. Сейчас ищем возможность организовать курс для детей с особенностями развития», — отмечает Ольга. Занятия в школе проводятся не только в зале; в теплое время года — на оборудованной площадке стадиона «Локомотив», зимой же используются специальные беговелолыжи. Для занятий на беговелах, велосипедах и роликах не нужно иметь свой инвентарь — в школе этим обеспечивают бесплатно.

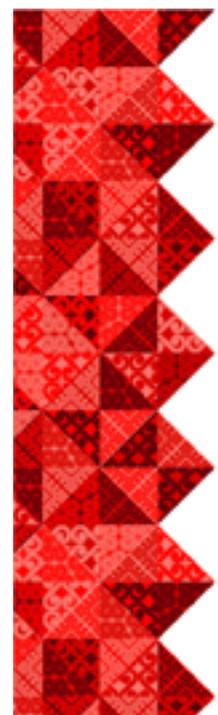
Увлеченная делом, превратившимся в настоящий бизнес, Ольга всячески продвигает свое детище: участвует в городских проектах (например, «Дыхание улиц»),

состоит в комитете по женскому предпринимательству региональной «ОПОРЫ РОССИИ», в прошлом году прошла образовательный курс «Мама-предприниматель». «Я прихожу на большинство мероприятий, на которые меня приглашают или о которых узнаю сама, рассказываю о нашей школе, о том, что меня, как представителя малого бизнеса, беспокоит, перенимаю опыт коллег, нахожу новые деловые связи», — поясняет она.

«У нас не просто спортивная секция. Помимо физического развития и формирования зачатков спортивной дисциплины мы даем детям самое главное — возможность общаться, соревноваться, конкурировать, при этом все это в понятной для ребенка форме игры. Наши ученики активно участвуют не только в гонках и трюковых соревнованиях, но и походах, тематических квестах, показательных выступлениях, — говорит в заключение Ольга. — Приходите к нам заниматься, у нас весело и полезно.»



Спортивная секция, магазин и прокат:
г. Вологда, ул. Костромская, 4
Стадион «Локомотив»
Тел.: 700-907
vk.com/striderschool_vologda



ХІХ ЕЖЕГОДНЫЙ ГОРОДСКОЙ КОНКУРС
**«МЫ ВЫБИРАЕМ,
НАС ВЫБИРАЮТ»**



*Голосуй
за лучших!*

на сайте: **конкурс35.рф**



ЗА ПРОЗРАЧНЫЙ БИЗНЕС

ТЕКСТ: ИВАН МАКАРОВ

Честность и прозрачность — основные принципы работы компании «БухгалтерЪ», которая успешно развивается на вологодском рынке уже десятый год. Её руководитель Светлана ПЛЕХАНОВА начинала с обычного ИП и занималась только индивидуальными предпринимателями. Сегодня «БухгалтерЪ» — это полноценная организация с десятками клиентов.

По первой профессии Светлана Плеханова — продавец-кассир смешанных товаров. В определённый момент, признаётся она, стало неинтересно работать, захотелось изменить всю жизнь.

«Мне хотелось двигаться куда-то дальше. И после 30 я решила всё поменять. Первое, что я сделала, — пошла на курсы в вологодскую бухгалтерскую школу. Было очень интересно. После окончания школы с красным дипломом меня сразу же взяли на работу. Работая, я продолжала учиться в ярославском филиале МЭСИ. В 2010 году уволилась, пришла на биржу труда, сказала, что хочу стать предпринимателем. Защитила бизнес-проект, получила грант и открыла свою компанию», — делится воспоминаниями учредитель и директор компании Светлана Плеханова.

Поначалу предприниматель работала одна. Клиенты находили её по объявлению в газете. Многие из знакомых переходили из других организаций, некоторые становились клиентами по рекомендации коллег. За девять лет работы у компании сформировалась приличная клиентская база.

«От нас не уходят, к нам приходят. Нас советуют. Я стараюсь работать так, чтобы клиенту было комфортно, я буду до последнего его защищать. У нас строятся очень тёплые отношения, мы, в принципе, одна большая семья. Бывают такие моменты, когда клиент приходит к нам просто поговорить, пообщаться, попить чаю с тортиком. Здесь душевная обстановка», — рассказывает Светлана Александровна.

Если раньше компания занималась только предпринимателями, то сегодня

она предоставляет весь спектр бухгалтерских услуг. Компания работает с организациями, предпринимателями на всех системах налогообложения, а также с некоммерческими организациями и физическими лицами. В числе клиентов — представители сферы торговли и услуг, медицинские организации, садоводческие хозяйства, НКО, строители, айтишники.

Клиентская база постоянно растёт, потому что сотрудничают специалисты не только с вологодским бизнесом, но и с предпринимателями Москвы, Плесецка, Санкт-Петербурга.

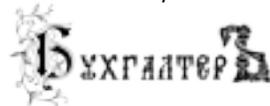
«Мы работаем так, как удобнее клиенту. Наш слоган — «Бухгалтерские услуги от А до Я», то есть мы стараемся сделать так, чтобы руководители компаний, предприниматели могли спокойно заниматься своими делами, не отвлекаться. Мы полностью занимаемся бухгалтерией, а они — развитием своего бизнеса. Все беседы, которые касаются налоговой, фондов, — это наша задача», — поясняет руководитель.

Если специалисты компании «БухгалтерЪ» берутся за дело, то выполняют его ответственно и добросовестно. К примеру, если клиенту необходима декларация 3-НДФЛ по возврату налога, то он получает полный пакет документов со всеми приложениями. Все, что ему остается, — это поставить свою подпись и отнести в налоговую. Несмотря на высокую конкуренцию на рынке бухгалтерских услуг, специалисты компании всегда работают честно.

«При первой же беседе с клиентом я ставлю рамки. Всегда говорю, что мы не подделываем документы, мы за прозрачный бизнес. Когда заключаем контракт, я предупреждаю, что у нас всё честно, всё только по закону. Раньше часто обращались предприниматели и просили «нарисовать» справки. Нет, и всё. Мы не занимаемся подделками и «левыми» бумагами», — говорит Светлана Плеханова.

Руководитель планирует расширение организации. В планах — открыть филиал в другом городе. Это означает и расширение штата. Есть идея по созданию школы для управленцев — специальных курсов для предпринимателей и начинающих руководителей, где им расскажут, как формировать коллектив, размещать рекламу, научат управлять кадрами, подскажут ответы.

Оценить работу коллектива «БухгалтерЪ» в ближайшее время сможет каждый вологжанин. Компания впервые принимает участие в проекте «Мы выбираем, нас выбирают». В нём появилась новая номинация «Лучший в сфере бухгалтерских услуг и аудита», в которую и заявлялась организация. Результаты народного голосования станут известны в июле. **Р**



**г. Вологда, ул. Ленинградская, 71
оф. 501-502
Тел.: 266-152, 70-23-22,
8-981-506-56-78
E-mail: buhgalter.vologda@yandex.ru**

ПОЛЕЗНЫЕ СУВЕНИРЫ

ТЕКСТ: ИВАН НЕЧАЕВ

Рекламное агентство «КраснаДар» вологжанам известно как поставщик корпоративных сувениров, промо-сувениров, бизнес-подарков и наградной продукции. Кто-то знает рекламный центр «ОПЕРАТИВКА», созданный на базе агентства, который предоставляет услуги оперативной полиграфии, цифровой печати, изготовления наружной рекламы. Компания на рынке уже 12 лет, но год назад началась ее новая история: в фирме сменился владелец и руководитель.



Новый собственник **Надежда Киселева** вдохнула в компанию новую жизнь. Рекламное агентство стало отличным дополнением к её семейному делу — типографии.

«Брендингом сувенирной продукции мы занимались на уровне производителей, то есть не работали как рекламное агентство, а делали упор на производство. Рекламное агентство стало дополнением к основному виду нашей деятельности. Появились хорошие поставщики сувениров и новые клиенты. Надписи и рисунки на сувенирах мы теперь в большинстве случаев наносим самостоятельно, — поясняет директор. — Я переоборудовала офис агентства на свое усмотрение, у нас появился выставочный зал, где можно увидеть много образцов и вдохновиться идеями. Сделали удобные рабочие места для комфортного общения менеджеров с клиентами. Также мы открыли приёмку печатей и штампов, поскольку я много лет до этого занималась данным видом производства. Сейчас в компанию приходит

достаточно много людей, у нас пошла очень активная работа с физическими лицами».

Образцы сувенирной продукции «КраснаДара» меняют традиционное представление о сувенирах. Это не только привычные всем брелоки, ручки, ежедневники, календари, термосы, кружки, флешки, кепки, футболки, но еще и богатство технологий и материалов для нанесения изображения на сувениры. Возможности ограничены только фантазией и мастерством дизайнера. Невероятный процесс творчества в сочетании с технологиями: тиснение, шелкография, тампопечать, сублимация, лакирование, гравировка, термотрансфер, вышивка — сделают ваши подарки уникальными, запоминающимися, красивыми и подарят огромное удовольствие получателю. Все печатные технологии, известные на сегодня в мире, доступны в агентстве и почти все — на собственном производстве.

Сегодня в клиентской базе агентства и представители бизнеса, и рядовые вологжане. Оно работает с деревообрабатывающими предприятиями, строительными организациями, образовательными учреждениями, спортивными школами и клубами. Специалисты разрабатывают подарки для различных промоакций, в том числе для соревнований и массовых мероприятий. Кроме того, они занимаются бизнес-подарками на праздники и юбилеи компаний.

Сотрудники компании берутся за любые заказы, даже нестандартные. Рекламное агентство разрабатывает подарки под любой бюджет.

«Сама я очень люблю практичные вещи, которыми человек будет

пользоваться. Иногда клиенты приходят к нам и фотографируют наши сувениры. Для молодёжи мы предлагаем беспроводные колонки, АКБ, наушники, спортивные бутылки для воды, термостаканы, рюкзаки, сумки, гамачи, складные ведра, колонки со светильниками, которые можно использовать, например, в походе. У нас даже есть разборные железные лопаты или, например, носки из крапивы. Мы регулярно привозим текстиль: пледы, вязанные наборы, в которые могут войти шапка, шарф, рукавички. Это очень хороший новогодний презент, то есть мы стараемся подбирать именно полезные подарки», — рассказывает Надежда Киселева.

В планах рекламного агентства расширение ассортимента новинок, поиск уникальных идей подарков. Также компания планирует более активно заниматься упаковкой. В 2019 году владелец агентства решила принять участие в проекте «Мы выбираем, нас выбирают». «КраснаДар» попало в номинацию «Лучшее рекламное агентство». По мнению руководителя организации, этот конкурс позволит повысить популярность и узнаваемость среди вологжан. **Р**



**РА «КраснаДар» | Рекламный центр «ОПЕРАТИВКА»
г. Вологда, ул. Челюскинцев, 9, левое крыло
тел.: 720-385, 720-747
E-mail: operativka35@yandex.ru
vk.com/krasnadar**



БИЗНЕС В УДОВОЛЬСТВИЕ

ТЕКСТ: ВЯЧЕСЛАВ ЛАЗУРЕВ

Выберите себе работу по душе, и вам не придётся работать ни одного дня в своей жизни, сказал когда-то древний китайский философ Конфуций. Именно так и сделала вологжанка Ирина ЛАРИЧЕВА. Она превратила в бизнес своё любимое занятие. Ирина всегда увлекалась кулинарией, а шесть лет назад решила взяться за своё хобби по-серьёзному и основала пекарню «Калитка». Ее сегодня знают и любят сотни вологжан. И свой бизнес, признаётся руководитель, приносит огромное удовольствие.

«Я просто взвесила свои возможности. Всё-таки у меня и образование соответствующее: я закончила Московскую академию кулинарного искусства. Кулинария — трудоёмкое дело, но очень интересное. Его надо любить, им надо жить. Почему название у пекарни такое? Лет семь назад мы ездили в экспедицию в глубинку Архангельской области. И там мы ночевали у одной бабушки. Она нас угощала пирогами. Мне так понравились калитки! Бабушка поделилась со мной рецептом, который я проверила дома. Когда пришла к пониманию того, что я готова открыть пекарню, даже не раздумывала над названием, сразу пришло на ум: «Калитка!»» — рассказывает руководитель пекарни.

Сегодня калитки — фирменная продукция кулинарного предприятия. В пекарне разработано 10 их наименований с разными начинками. Калитки делаются исключительно на бездрожжевом тесте. Рецепты держатся в строжайшем секрете. То же самое касается и всей остальной продукции.

В «Калитке» выпекают огромное количество маленьких пирожков разной формы с разными начинками, также делают большие пироги на заказ. Кроме того, существует линия своего печенья, есть даже фирменное. А ещё пекут хлеб, закваску для которого специалисты делают сами.

«Все виды хлеба — это полностью наша рецептура. Мы сами делаем закваску. Это серьёзный процесс: закваску надо, как ребёнка, вырастить. Она может, например, «заболеть», и её нужно

«лечить». Очень много тонкостей. Хлеб мы выпекаем три-четыре раза в неделю. Сначала нужно вырастить закваску, потом испечь, затем он сутки зреет. Делаем хлеб с льняным семенем, с сухофруктами, из муки грубого помола, из ржаной муки. Последний пользуется огромным спросом», — поясняет Ирина Ларичева.

Все рецепты выпускаемой продукции специалисты пекарни разрабатывали самостоятельно, высчитывали вес и пропорции каждого продукта. Только одних маленьких пирожков разработано около 80 уникальных видов, которые больше не производят нигде. Неповторимый вкус кулинарным изделиям придают натуральные ингредиенты.

«Мы работаем на натуральных вологодских продуктах. Не используем ни добавки, ни консерванты. Никакой химии! Начинки тоже стараемся брать только местных производителей. От этого правила мы не отступаем ни на шаг. Я очень глубокий патриот, и даже на кулинарные конкурсы беру наши продукты. Мне они нравятся, потому что качество хорошее. У нас в пекарне, конечно, цены чуть выше, чем у других, но зато и качество на самом высоком уровне», — рассказывает руководитель «Калитки».

Специалисты предприятия продолжают совершенствовать своё мастерство. Хозяйка пекарни проходит обучение как минимум четыре раза в год, а затем передаёт полученные знания своим коллегам. Сегодня в пекарне трудится 15 специалистов.

«Я очень уважительно отношусь к своим работникам. Они для меня, прежде

всего, коллеги, я никогда их не называю подчинёнными. Никогда не задерживаю зарплату, стараюсь всегда людей поощрять, поддерживать. И они всегда меня поддерживают на конкурсах, да и вообще везде. За шесть лет работы коллектив практически не менялся. Мы все вместе идём рука об руку. Они самые лучшие, я их всех люблю», — признаётся Ирина Васильевна.

Специалисты «Калитки» — активные участники всевозможных мероприятий и конкурсов. Они тесно сотрудничают с администрацией Вологды. Так, на одном из Дней города пекари приготовили трёхметровый пирог, слава о котором разлетелась по всей стране. Работников «Калитки» даже пригласили в эфир одного из федеральных каналов, где они повторили кулинарный рекорд.

С проектом «Мы выбираем» компания хорошо знакома. Почти сразу после открытия, шесть лет назад, пекарня выиграла этот конкурс в номинации «Прорыв года». На этот раз коллектив «Калитки» заявился в другую номинацию — «Лучшая мини-пекарня», — в которой ждёт тоже только победы. **Р**

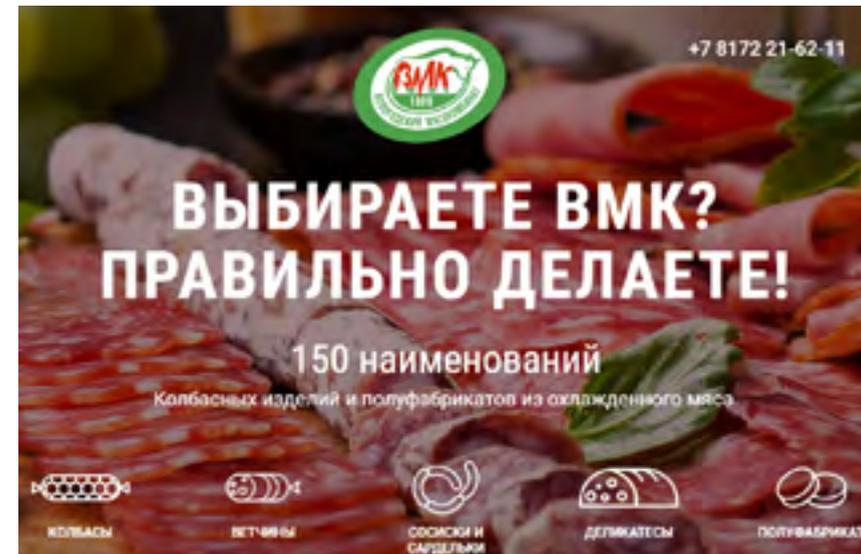


Пошехонское шоссе, 14а
Тел. для заказа: 8-911-540-89-87

ВКУСОВ МНОГО – ВМК ОДИН

ТЕКСТ: ИВАН СУЛТАНОВ

«Вологодский мясокомбинат» — один из лидеров мясоперерабатывающей промышленности региона. Завод постоянно адаптируется к рыночным условиям, чтобы оставаться широко востребованным на рынке Северо-Западного и Центрального регионов. Успех достигается за счет высокого качества продукции, широкого ассортимента колбасных изделий и полуфабрикатов.



Традиция и качество

«Вологодский мясокомбинат» с гордостью отмечает, что мясная продукция остается стабильно востребованной. За годы работы мы не изменяли своим принципам и сохранили верность традициям. Именно поэтому вы можете быть уверены в качестве наших продуктов, а мы с гордостью говорим: то, что сделано нами, полезно, питательно и вкусно. Высокотехнологичное производство и контроль на всех этапах изготовления обеспечивают качество изделий. Покупая продукцию ВМК, потребители могут быть уверены, что она соответствует всем требованиям безопасности и качества.



Натуральность

Благодаря инновационным разработкам и сотрудничеству с крупными

российскими и европейскими компаниями предприятие сегодня может предложить самый широкий ассортимент продукции. Комбинат работает с безопасным сырьем отечественных поставщиков, что гарантирует высокое качество и прекрасный вкус колбасных изделий и полуфабрикатов. В

производстве используются современные виды оболочек и упаковок, которые продлевают срок годности продукта без использования консервантов.

Более 50% ассортимента выпускается по ГОСТу. Настоящим открытием для потребителей стали продукты серии «СССР»: сосиски «Русские», колбаса «Любительская», шинка свиная и корейка на кости.

Соблюдая все нормы технологии производства, «ВМК» является эксклюзивным производителем сырокопченых колбасных изделий. Колбаса сырокопченая «Вестфалия» и «Брауншвейгская», салями «Летняя» и «Подмосковная» — это изысканный продукт к вашему столу!

Доверие потребителя

Всем хорошо знакомы колбаса «ВМК 100%», колбасы «Докторская» и «Молочная». Это наша классика, которую мы выпускаем уже много лет. Безупречный состав, превосходный вкус, перед магией которого невозможно устоять, — вот простая формула успеха.

Используя оригинальную рецептуру, «Вологодский мясокомбинат» ежегодно выпускает ряд новинок, пользующихся широким спросом у потребителей. В этом сезоне мы предлагаем вкусное европейское путешествие: купаты «Венгерские», шашлык «Итальяно» с вялеными томатами и шашлык «Сиеста» со спелыми томатами.

Мы благодарны всем покупателям, которые лояльны нашему предприятию и являются на протяжении долгих лет нашими потребителями.

Путешествуйте по вкусам вместе с нами! **Р**

«Вологодский мясокомбинат»
г. Вологда, ул. Промышленная, д. 4
Тел.: (8172) 21-61-05, 21-62-55
E-mail: mail@volmeat.ru
www.volmeat.ru



ЭКОНОМИМ ВРЕМЯ И ДЕНЬГИ

ТЕКСТ: ВЛАДИМИР МАКАРОВ

Компания «ГрандАвто» за 10 лет своего развития прошла путь от поставщика запчастей до современного технического центра. В 2008 году организацию основал предприниматель Анатолий ДИАНОВ. Он интуитивно нащупал новую нишу: на региональном рынке не было крупных поставщиков запчастей, а потребность в них существовала.

«Мы сделали предложение крупным автосервисам: хотели поставлять им запчасти оптом и с рассрочкой, на аналогичных условиях договаривались с московскими поставщиками, — рассказывает Анатолий Александрович. — Нам скидывали VIN автомобиля и дефектовку, в соответствии с этим подбирали запчасти и делали поставку. Потом создали интернет-магазин автозапчастей с личным кабинетом пользователя. Такого в России на тот момент почти не было».

Следующим шагом развития стала система франшиз: партнёры «ГрандАвто» из других городов покупали право использования брэнда и открывали под этим именем аналогичные компании. Так «Гранд-авто» пришёл в Сокол, Котлас, Архангельск, Северодвинск, а также в Москву, Нижний Новгород и Саратов. Хотя сегодня франчайзинг уже не приоритетное направление бизнеса предприятия, многие из иногородних партнёров по-прежнему работают под этим названием.

В 2014 году компания стала техническим центром. Первоначально он открылся на площадях, принадлежащих предпринимателю Александру Шитову.

«Александр Игоревич серьёзно нам помог стартовать в качестве технического центра, и мы всегда будем ему за это благодарны. У нас было пять постов, мы начали работать по контрактам с крупными компаниями, что стало залогом дальнейшего развития», — рассказывает Анатолий Дианов.

В 2019 году техцентр совершил ещё один важный шаг в своём развитии, переехав в здание на углу Ленинградской и Окружного шоссе. Здесь на сегодняшний день десять постов, а компания стала сервис-партнером Castrol. Готовится к открытию кафе, в котором владелец автомобиля сможет дожидаться окончания ремонта. Уже сейчас на втором этаже здания работает фитнес-центр, занятие в котором автовладелец также может использовать, чтобы скоротать время.

«Наш клиент — это человек, который ценит своё время, — подчёркивает Анатолий Дианов. — Мы постоянно развиваемся, и получается, что раз в три-четыре года добиваемся качественных изменений в своей работе. Этого удаётся достичь в том числе благодаря отзывам клиентов. У нас отличный

коллектив, есть сотрудники, которые работают с самого начала — 2008 года».

В последние годы ситуация на рынке автосервиса кардинально изменилась. Сдают позиции гаражные мастерские. Если раньше цены у «гаражников» могли оказаться ниже, то теперь техцентры способны выиграть и ценовое противостояние. Анатолий Александрович рассказывает историю своего друга, которому на Nissan Qashqai в гараже поменяли амортизатор за 3,5 тысячи рублей. «У нас то же самое стоило бы тысячу, — удивляется он. — Стоит ли объезжать весь город в поисках «низких цен», если можно получить услугу у нас, не теряя при этом времени?»



Технический центр «ГрандАвто»
г. Вологда, ул. Ленинградская, 976
Горячая линия: (8172) 57-82-88
www.578288.ru



КАЧЕСТВО И БЕЗОПАСНОСТЬ

ТЕКСТ: СВЕТЛАНА КАРЕЛЬСКАЯ

Автошкола «Феликс» старейшая в Вологде, права категории В за 20 лет в ней получили более 10 тысяч человек. Об особенностях обучения журналу «Бизнес и Власть» рассказал ее директор Сергей КУТЫШЕВ.

— Что такое качественное обучение в автошколе?

— Качество обучения складывается из разных критериев. Не последнюю роль играет автопарк. Все наши автомобили — это не арендный транспорт, а наш собственный. Всего у нас семь машин, в основном иномарки, за техническим состоянием которых следим очень пристально. Есть автомобиль с автоматической коробкой передач. Хочу отметить, что в последнее время автомобиль с АКПП пользуется популярностью у учеников. Что касается инструкторов, они настоящие профессионалы, с водительским стажем больше семи лет. Занятия проходят спокойно, инструктор понимает, какие трудности возникают у ученика при освоении того или иного упражнения. Если нужно, то он еще и еще раз объяснит, что нужно сделать, чтобы справиться с задачей. У всех инструкторов нашей автошколы есть удостоверения мастера производственного обучения. Есть возможность выбрать себе инструктора. Что касается теории, то все классы оборудованы учебным материалом и мультимедийными пособиями, есть учебная литература, компьютеры для подготовки к экзамену. У нас два преподавателя ПДД, возможно индивидуальное обучение. Работают юрист, который ведет занятия по дисциплине «Ответственность водителя» и преподаватель медколледжа, он ведет цикл по медицине. Также к нам много обращается людей уже с правами, чтобы мы адаптировали их к реальным условиям движения в

городе и научили правильно парковаться. В 2017 году «Феликс» взяла диплом II степени в городском конкурсе «Мы выбираем, нас выбирают» в номинации «Лучшая автошкола».

— Есть ли у вас своя учебная площадка?

— Да, она оснащена разметочным оборудованием и эстакадой. Это безусловный плюс. Бывает, что автошколы вынуждены арендовать площадку, порой арендаторов несколько. Ученики, которые приходят на занятие, вынуждены больше времени проводить в ожидании, нежели за рулем автомобиля. Что касается непосредственно занятий по вождению, каждый ученик получает 56 часов. Час — это не академическая единица по 45 минут, а полноценный час. Мы стараемся индивидуально подходить к каждому обучающемуся: у кого-то больше времени уходит на площадку, а «город» дается лучше и проще, у кого-то наоборот. В нашей автошколе высокий процент сдачи экзамена в ГИБДД с первого раза. Я думаю, это хороший показатель качества обучения. Кроме того, в ГИБДД есть рейтинг автошкол, он в свободном доступе и ежемесячно обновляется. «Феликс» постоянно занимает лидирующие позиции.

— Как организован экзамен?

— Обучение укладывается в три месяца, после этого вся группа организовано сдает экзамен в ГИБДД. Наша школа относится к району ГПЗ, маршруты на экзамене проходят по

улицам Преображенской, Петина, Панкратова, Костромской и так далее. Все автомобили у нас оборудованы камерами видеонаблюдения. Ученик сдает экзамен на той машине, на которой обучался.

— Каков возраст учащихся, и какие условия оплаты?

— На обучение мы принимаем с 16 лет, верхняя возрастная граница не ограничена. Бывает, приходят пенсионеры и успешно справляются с программой. Обучиться может любой человек, все зависит от желания. Что касается оплаты, возможна рассрочка. Есть интересная программа по контраварийной подготовке, это специальные занятия по вождению в экстремальных условиях. Программа рассчитана на тех, кто уже имеет водительские права. Каждая группа в нашей автошколе — это большая семья, ученикам всегда грустно расставаться. Награда для нас — многочисленные хорошие отзывы, которые они оставляют.



г. Вологда, ул. Воровского, 65,
оф. 304
тел.: 58-00-41, 8-951-731-94-49
E-mail: felix.s@inbox.ru
www.avto-felix.ru

АПТЕКИ «АНТЕЙ»: БЫТЬ БЛИЖЕ К КАЖДОМУ КЛИЕНТУ

ТЕКСТ: АЛЕКСАНДР НЕСТЕРОВ

Сеть аптек «Антей» вот уже почти 30 лет успешно работает на фармацевтическом рынке Вологодской области. Вологжане особо ценят качество услуг, предлагаемых сетью, что подтверждают неоднократные призовые места этой компании в городском конкурсе «Мы выбираем, нас выбирают». В этом году сеть сделала еще несколько шагов навстречу своим клиентам.

В аптеках сети «Антей» можно найти все самое необходимое для поддержания своего здоровья и здоровья близких. Это широкий выбор лекарственных препаратов, медицинских изделий, товаров для мам и малышей и многое другое.

«В отличие от многих федеральных сетей, в которых стало «модно» заменять оригинальные препараты дженериками и БАДами, не являющимися лекарственными средствами и, соответственно, имеющими меньший эффект воздействия на организм, мы придерживаемся традиционного взгляда на оригинальные испытанные препараты. Не ставим себе целью извлечение кратковременной выгоды. Девиз предприятия — стабильность, что подтверждается длительностью работы на вологодском рынке», — говорит руководитель компании **Андрей Веселов**.

Чтобы повысить лояльность постоянных клиентов и привлечь новых, весной этого года компания запустила бонусную программу «Аптеки «Антей» — для взрослых и детей». «Изучив опыт коллег и протестировав проект на нескольких аптеках, мы пришли к оптимальному решению, — рассказывает Андрей Михайлович. — Бонусная карта позволяет накапливать баллы и затем расплачиваться ими за последующие покупки. При этом у нас сохраняется существовавшая ранее система скидок — покупатель вправе выбирать, чем воспользоваться: скидкой или бонусной картой».

Суть программы такова: совершая покупку на более чем 200 рублей, вы бесплатно получаете карту и 50 подарочных бонусов (1 бонус приравнивается к 1 рублю), при каждой последующей покупке на карту зачисляются бонусы в

зависимости от общей суммы чека. Компания ценит своих покупателей и уже за 2 дня до их дня рождения начинает поздравлять их! А в подарок именинники получают бонусы на карту. Накопившимися бонусами можно оплатить до 50% последующих покупок. Правда, бонусы на карте хранятся не вечно — через 90 дней (в случае дня рождения — 7 дней) они «сгорают», но, как показывает практика, люди ходят в аптеку не реже раза в месяц, поэтому у постоянных покупателей всегда есть возможность воспользоваться привилегией.



Руководитель также отмечает, что пока программа лояльности действует не во всех аптеках сети — их полный перечень можно узнать на сайте: aptekaantey.ru. Там же можно зайти в «личный кабинет», увидеть движения по бонусному счету, задать возникающие вопросы. На сайте компании можно получить информацию обо всех акциях, проводимых в аптеках «Антей».

Помимо введения программы лояльности для посетителей сети «Антей», открылась новая аптека от склада. Здесь в наличии всегда широкий выбор товаров аптечного ассортимента. Если не оказалось необходимого препарата, в течение 15 минут его доставят в аптеку в том случае, если он есть на складе. Аптека располагается по адресу: г. Вологда, Окружное

шоссе, 13в, тел.: 50-10-10. Здесь поддерживаются максимально низкие цены, тем самым реализуется социальная значимость аптеки.

Компания, давно завоевавшая доверие вологжан, не собирается останавливаться в развитии. В ближайших планах — интернет-бронирование, где покупатель сможет выбрать для себя любой доступный товар — по цене или расположению ближайшей аптеки, где сможет его забрать.

Кому-то сегодня удобно, не выходя из дома, забронировать необходимое лекарство, причем по выгодной цене. Но все же многие идут в аптеку, чтобы посоветоваться с провизором или фармацевтом, получить консультацию по применению, показаниям и противопоказаниям препаратов. Поэтому здесь уделяется повышенное внимание обучению специалистов, чтобы они могли дать грамотную консультацию любому покупателю.

Аптеки «Антей» сотрудничают и с информационным порталом vologda.ro-aptekam.ru. Пользователи этого ресурса могут получить информацию о наличии, стоимости препаратов в аптеках города, адресах, телефонах и режиме их работы.

В завершение Андрей Михайлович отметил, что компания делает всё, чтобы людям было максимально комфортно пользоваться как её аптеками, так и новыми сервисами и услугами. «Мы идём в ногу со временем! Нам важно сохранить доверительные отношения с покупателем — мы его ценим и стараемся к каждому найти индивидуальный подход». **P**

aptekaantey.ru

ЦВЕТЫ СОХРАНЯЮТ ИСТОРИЮ

ТЕКСТ: АЛЕКСАНДР НЕСТЕРОВ

Считается, что цветам человек доверяет свои чувства. С их помощью можно поздравить или извиниться, признаться в любви или рассказать о дружеской симпатии. Благодаря цветочному бизнесу вологодские предприниматели Лариса и Герман Якимовы (сеть магазинов «Лара. Цветы 24 часа») пошли еще дальше: их стараниями в областной столице реставрируются и возвращаются к жизни архитектурные памятники.



Эта история напоминает кино или даже сказку. Приехав в 1991 году в Вологду из Архангельска и устроившись обычным продавцом в павильоне по продаже цветов на рынке, Лариса Якимова, наверное, даже представить себе не могла, что со временем создаст одну из самых динамично развивающихся цветочных сетей в Вологде. Все, чего они добились в этой жизни вместе с супругом, — результат их напряженного каждодневного труда. В конце 90-х годов Якимовы открыли в Вологде первый круглосуточный магазин по продаже цветов. Постепенно торговые точки стали появляться во всех частях города. Сейчас сеть «Лара. Цветы 24 часа» насчитывает 11 магазинов. Да еще каких!

Взять хотя бы Дом Черноглазова, больше известный в народе как Дом с лилиями на улице Чернышевского, 17. В 2014 году, когда Якимовы только приобрели это полуразвалившееся деревянное здание, на него было страшно смотреть.

«Мы приобрели этот дом 1895 года постройки, когда он был еще выявленным памятником старины, и приступили к его ремонту. Затем его признали объектом культурного наследия, и ремонт перерос в научную реставрацию. Это абсолютно другие вложения. Но если мы взяли за дело, то привыкли доводить его до конца», — рассказывает **Лариса Якимова**.

После реставрации в Доме с лилиями (изображения этих цветов украшают его двери) открылся стильный цветочный магазин, а на втором этаже — несколько фотозон и небольшая музейная экспозиция с мебелью и антуражем конца 19 — начала 20 века. Ее центральным арт-объектом считается отреставрированная почти от

пола до потолка печь с изразцами. Сюда не стыдно привести любую экскурсию. Говорят, одними из первых, кому показали старинные экспонаты, были французы.

«Буквально недавно нас посетили потомки одного из бывших и последних владельцев дом — известного провизора Вацлава Паздзерского. Он купил дом в 1913 году. После революции 1917 года дом был национализирован, а сам он эмигрировал в Польшу. И вот, через 100 с лишним лет, к нам в гости из Санкт-Петербурга приехала его внучатая племянница Кира Борисовна со своим сыном. Но самым интересным было то, что их фамилия теперь Якимовы! Мы однофамильцы!» — говорит Лариса Викторовна.

Потомки Паздзерского обещали передать ряд связанных с ним вещей в музейную экспозицию.

Этой весной на Доме с лилиями появилась подсветка, также украсили и фасад другого памятника архитектуры — Дома Извозчикова на перекрестке улиц Чернышевского и Некрасова. Восстановлением исторического облика старинного особняка также занимаются Якимовы. Внутреннюю отделку планируется завершить летом. Таким образом, стараниями меценатов городу возвращены два настоящих сокровища.

«Приходя к нам, покупая цветы, вологжане вносят свой вклад в сохранение истории родного города», — говорит Лариса Якимова.

Стиль, качество, творческий подход, профессионализм и красота — все это смогли оценить покупатели сети магазинов «Лара. Цветы 24 часа». Причем не только из Вологды, но и из других городов.

«Мы стараемся развиваться, идти в ногу со временем, соответствовать трендам. Наши продавцы постоянно проходят обучение в школе флористов, для проведения занятий в которой мы приглашаем известных специалистов не только России, но и, например, Швеции», — отмечает хозяйка сети.

Помимо розничной торговли, «Лара. Цветы 24 часа» активно развивает интернет-продажи. А в самой ближайшей перспективе к уже существующим направлениям добавится еще одно — свадебное. Рядом с Домом с лилиями сейчас достраивается беседка для проведения церемоний бракосочетания и других мероприятий. **P**

flora35.ru





РАБОТАТЬ ДЛЯ ЛЮДЕЙ

ТЕКСТ: ЕГОР ЕЛИН

Компания «АПРЕЛЬСИТИ» создана в апреле 2014 года. Сегодня это три удобных, современных и красивых офиса, расположенных в разных районах Вологды. Менеджеры фирмы готовы подобрать тур в любую точку планеты. Директор компании Ольга Нариньяя рассказала нашему журналу о лайфхаках для путешественников и туристическом бизнесе.

— Руководитель туристической фирмы, наверное, и сам часто путешествует, не так ли?

— Опыт путешествий у меня достаточно большой: в год мы с мужем посещаем 8-10 направлений, работу я «беру с собой». Муж уже привык видеть меня постоянно с ноутбуком, большой тетрадкой и калькулятором. Как руководитель, я обязана знать ответ на любой вопрос как менеджера, так и клиента. Как ни странно и ни банально мое любимое направление — Турция, в сезон мы бываем там по два раза в месяц. Каждый регион Турции по-своему интересен, природа и энергетика этой страны завораживают. Также неизгладимое впечатление оставляет Ямайка: там божественно красивая и богатая природа. Веселые беззаботные местные жители живут в картонных коробках, готовят на продажу туристам вкуснейшую курицу по-ямайски в бочках из-под бензина. Но самые приятные, дружелюбные и гостеприимные жители — это тайцы! Мои дети, уезжая из Тайланда, плакали и обнимались с Ван — простой официанткой тайского ресторанчика, где мы кушали каждый день. Они до сих пор вспоминают ее доброту и внимание. Тайцы очень добры к людям, животным и даже растениям, люди там очень улыбки и приветливы.

— Как покупать туры, чтобы сэкономить?

— Во-первых, нужно делать это заранее: почти всегда в рамках раннего бронирования отеля и туроператоры дают до 45 процентов скидки от цены,

которая будет накануне даты заселения или вылета. Большие скидки, например, в канун Нового года на лето. Попадаются и «горящие туры», когда нераспроданные туры туроператоры скидывают почти по себестоимости.

ПРОДОЛЖАЕТСЯ КОНКУРС!
СТАНЬ КЛИЕНТОМ «АПРЕЛЬСИТИ» И
ВЫИГРАЙ ТУР В СОЧИ НА ДВОИХ
В БАРХАТНЫЙ СЕЗОН
ПРОДОЛЖИТЕЛЬНОСТЬЮ 7 ДНЕЙ!
ПОДРОБНОСТИ В ГРУППЕ ВК.
НЕ УПУСТИ СВОЙ ШАНС!

— Какие бюджетные направления вы посоветуете?

— Абхазия, Армения. Могу рекомендовать также Турцию в период низкого сезона: отличные пятизвездочные отели дают хорошие цены с системой «Ультра все включено». Можно за недорого слетать туда, вкусно и сытно поесть и попариться в турецком хамаме.

— Каковы главные составляющие отдыха?

— Самое главное — позитивный настрой. Второе — адекватно оценивать, куда летите. Некоторые ожидают королевские апартаменты, купив бюджетный недорогой тур в отели «две звезды», где заведомо может не быть даже кондиционера. Если вы купили бюджетный вариант, будьте добры принимать это, а не тратьте нервы себе и другим претензиями к

условиям проживания. Поверьте, мы жили в «двух звездах» на Ямайке, но там было так весело и душевно, что ребята из соседнего пятизвездочного отеля проводили все дни у нас. И третье, имейте страховку на всех членов семьи.

— Ваши принципы в туристическом бизнесе?

— Основной принцип нашей компании — услышать каждого клиента и понять его желание. Наши клиенты должны быть счастливее клиентов конкурентов, они должны получать только положительные эмоции. У нас, пожалуй, самые красивые офисы, на создание которых потрачены немалые силы и средства. Мы продаем только проверенный личным опытом туристический продукт. Ну, и удача идет с нами!



Окружное шоссе, 26, ТЦ «Шоколад»
ул. Мира, 12, 2 этаж
ул. Козленская, 15, оф.6, 1 этаж
Тел.: 8-921-050-75-75,
75-75-77, 75-57-57
aprelsity.ru
vk.com/tkaprelsity

КРАСОТА И СВЕЖЕСТЬ

Череповецкий салон цветов «Все пучком!» стал победителем в номинации «Лучший нестационарный объект торговли» конкурса «Торговля России 2019». Это был первый опыт участия на общероссийском уровне, и показательно, что профессиональное жюри так высоко оценило работу компании.

Уже 10 лет лозунгом фирмы являются слова «Цветы с любовью».

В июне этого года сети салонов «Все пучком!» исполнилось 10 лет. Сегодня предприятие занимает лидирующие позиции в городском цветочном бизнесе. Сеть представляет собой 14 салонов во всех районах Череповца и один в поселке Шексна.

Для удобства покупателей работает интернет-магазин (vseruchsom.ru), где можно заказать цветы и подарки с доставкой в любое время. Для корпоративных клиентов предусмотрены особые условия.

«Все пучком!» поставляет цветы на ведущие предприятия города: «Северсталь», ЧФМК, в городские больницы, РЖД, Дворец Химиков и мэрию Череповца. Также компания участвует во всех городских мероприятиях, таких как «Мисс Северсталь», «День химика», «День России».

Флористы сети постоянно проходят обучение в Москве, Санкт-Петербурге и у иностранных специалистов. По приглашению от предприятия приезжали такие известные флористы, как Сергей Карпунин и Лана Бэйтс.

Помимо этого, сотрудники цветочной сети проходят обучение в собственной школе флористики. В ней передаются не только профессиональные знания и навыки, но и формируется заботливое отношение к клиентам.

Юлия Мазаева, заместитель генерального директора:
«Отличительная особенность нашей компании – прямые поставки цветов с лучших плантаций мира в кратчайшие сроки, что обеспечивает широчайший ассортимент и низкие цены по городу».



Сеть салонов цветов
Все пучком!
БУКЕТЫ ЛЮБОЙ СЛОЖНОСТИ
КОМНАТНЫЕ РАСТЕНИЯ
ПОДАРКИ | ИГРУШКИ | ДОСТАВКА ЦВЕТОВ
МАСТЕР-КЛАССЫ | ОЗЕЛЕНЕНИЕ ОФИСОВ
ЦВЕТОЧНОЕ ОФОРМЛЕНИЕ ЗАЛА | ФОТОЗОНЫ

**БОЛЬШИЕ ВОЗМОЖНОСТИ
КОРПОРАТИВНОГО ДОГОВОРА:**
Специальные предложения
Бесплатная доставка в любую точку города
(при заказе от 1000 рублей)
Наличная и безналичная оплата
Отсрочка платежа
Накопительные скидки

ДОСТАВКА ЦВЕТОВ: 524-525
Г. ЧЕРЕПОВЕЦ, ПР. ПОБЕДЫ, 102
VSEPUCHSOM.RU

КАК ПОЛУЧИТЬ Льготный кредит для бизнеса

ТЕКСТ: ИВАН МАКАРОВ

Кредиты по ставке 8,5% могут получить российские предприниматели с февраля этого года по программе льготного кредитования малого и среднего предпринимательства в рамках национального проекта «МСП и поддержка индивидуальной предпринимательской инициативы». Промсвязьбанк является одним из уполномоченных банков проекта. Поддержка малого и среднего бизнеса – одно из стратегических направлений развития Промсвязьбанка, который в прошлом году стал банком с государственным участием.



Государство определило приоритетные отрасли, в которых будут распределяться льготные кредиты:

- сельское хозяйство,
- производство и распределение электроэнергии, газа и воды,
- строительство, транспорт и связь,
- внутренний туризм,

- высокотехнологичные проекты,
- здравоохранение,
- сбор, обработка и утилизация отходов, в том числе отсортированных материалов, переработка металлических и неметаллических отходов, мусора и прочих предметов во вторичное сырье,
- образование.

Промсвязьбанк предоставляет кредит по ставке 8,5% на инвестиционные цели в сумме до 1 млрд рублей на срок до 10 лет. Также можно подать заявку на кредит для пополнения оборотных средств. В таком случае сумма будет до 100 млн рублей, а срок — до 3 лет.

Согласно условиям госпрограммы, не менее 10% льготного финансирования получают микропредприятия с численностью сотрудников до 15 человек и ежегодным доходом до 120 млн рублей.

Обратившись в Промсвязьбанк, предприниматель получит не только льготный кредит, но и возможность подключить удобный интернет-банк и другие услуги. 

Всю необходимую информацию можно узнать в офисах банка:
г. Вологда, ул. Ленина, д. 10,
тел.: 79-58-11, 79-59-27;
г. Череповец,
Советский проспект, д. 99а,
тел.: 55-87-05, 55-37-67.

Режим работы с юридическими лицами: с понедельника по пятницу с 9.00 до 17.00 без перерыва.
www.psbank.ru.

Светлана СОБОЛЕВА, предприниматель:

С ПСБ работаем с 2012-го года. Наша деятельность связана с перевозками грузов большегрузным транспортом. На рынке грузоперевозок нас знают как ООО «СветАвтоТранс». Когда возникла необходимость расширения бизнеса, мы обратились в ПСБ, где нам предложили воспользоваться программой льготного кредитования, что мы и сделали. Получили кредит для покупки нескольких тягачей. Рассмотрение заявления на кредит заняло около 3-х недель. Большое спасибо менеджерам по кредитованию за доброжелательность, профессионализм, компетентность! Желаем коллективу ПСБ дальнейших успехов и благополучия в вашей работе!

Виктор ПЕТРОВ, директор ООО «Протектор»:

У нас сеть шинно-сервисных центров с широким спектром товаров и услуг для автомобилистов Вологодской области. Бизнес стабильно растет и расширяется. Когда возникла необходимость в покупке нового объекта и реализации инвестпроекта, я обратился в Промсвязьбанк, с которым давно и успешно сотрудничаю, за кредитом по программе поддержки МСП. Кредит получили быстро, без задержек. Сотрудничеством с ПСБ остались очень довольны.

Юрий ЯЩЕНКО, директор ООО «Ремонтный Механический Центр»:

Наше предприятие занимается изготовлением деталей по чертежам заказчиков, восстановлением и ремонтом деталей основного и вспомогательного технологического оборудования, металлоконструкций, разрабатывает технологии изготовления новых деталей, узлов и частей механизмов. Наши достижения – результат профессиональной, слаженной работы всего коллектива, внедрения передовых технологий, совершенствования системы управления качеством, освоения новых направлений деятельности.

В 2019 году для целей развития нового проекта и исполнения крупного контракта с группой компаний Северсталь предприятию потребовались дополнительные оборотные средства. Поставленную задачу успешно удалось реализовать в партнерстве с Промсвязьбанком по программе поддержки субъектов МСП.

Валерий БАБЕНКО, директор ООО «Окрасочные технологии»:

Мы брали кредит в ПСБ на покупку недвижимости, помещений и земли. Присматривались параллельно к другому банку, предоставляли документы, но дело не сдвинулось с мертвой точки. В Промсвязьбанке за месяц все документы подготовили, ничего лишнего не требовали. Можно сказать, дистанционно получилось. Мои партнеры имеют в ПСБ счет, они мне этот банк и посоветовали. Мы получили кредит по «Программе 8,5%», оформили нужную сделку, планируем открыть в новом помещении еще один наш магазин.

Андрей ВАЛДАЕВ, директор ООО «Строймост»:

ООО «Строймост» в дорожном строительстве уже 25 лет. Мостостроение — это крупные федеральные и муниципальные проекты. За это время предприятие пользовалось продуктами различных банков. Мы работали через брокеров с мелкими банками. А один крупный банк под открытие гарантийной линии потребовал залог всего имущества предприятия. Промсвязьбанк заинтересовал предложением приемлемых ставок, скоростью принятия решений, разумными условиями. Ставки в ПСБ одни из самых низких. Команда Вологодского офиса Промсвязьбанка стала полноправным партнером ООО «Строймост» в решении масштабных задач по строительству крупных искусственных сооружений в Вологодской области и соседних регионах.



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

ЗЕМЛЯ – ВСЕМУ ОСНОВА

ТЕКСТ: ЕГОР ЕЛИН

Сфера землепользования остается одной из самых запутанных и сложных даже для опытных предпринимателей. Постоянно меняющиеся законы и множество нюансов — это проблема любых земельных отношений. Какие трудности могут возникнуть и можно ли самостоятельно в них разобраться?



фото: из личного архива егоров

«РОСПАРТНЕР» ГОТОВ ВЗЯТЬ НА СЕБЯ И РЯД ВОПРОСОВ ПО ПОЛУЧЕНИЮ СОГЛАСОВАНИЙ В РАЗЛИЧНЫХ СТРУКТУРАХ И ОРГАНАХ ВЛАСТИ. КОМПАНИЯ ВЕДЕТ СВОЮ БАЗУ ПРОДАВАЕМЫХ ЗЕМЕЛЬНЫХ УЧАСТКОВ ПО ВСЕЙ ОБЛАСТИ И МОЖЕТ ОПЕРАТИВНО ПОДОБРАТЬ ЗЕМЛЮ КАК ДЛЯ КОТТЕДЖНОГО ПОСЕЛКА, ТАК И ДЛЯ НЕБОЛЬШОЙ ДАЧИ. ОТКРЫТ ОТДЕЛ, КОТОРЫЙ СПЕЦИАЛИЗИРУЕТСЯ НА СНИЖЕНИИ КАДАСТРОВОЙ СТОИМОСТИ ОБЪЕКТОВ НЕДВИЖИМОСТИ В СУДЕБНОМ И ДОСУДЕБНОМ ПОРЯДКЕ.

подробные данные, основанные на технических регламентах, правилах землепользования и застройки, генеральном плане муниципального образования.

«РосПартнер» работает и с юридическими, и с физическими лицами. Предоставляемые услуги включают в себя как уже ставшую стандартной процедуру определения границ земельного участка (межевание), так и помощь в решении более сложных вопросов при приобретении, оформлении в собственность объектов недвижимости, земельных участков, зданий и сооружений, в том числе и в судебном порядке.

Более того, дается анализ того, какие необходимо будет пройти согласования, с какими трудностями можно столкнуться при реализации своего проекта и какие есть пути решения. Обязательно предоставляется характеристика с преимуществами и недостатками конкретного земельного участка.

«К сожалению, на сегодняшний день в данной сфере наблюдается дефицит опытных специалистов, готовых не просто указать на возникшие затруднения, а путем кропотливой работы, анализа нормативно-правовых актов и судебной и иной практики помочь клиенту. Политика нашей организации заключается в том, чтобы найти все существующие, а когда необходимо, и несуществующие способы решения вопроса», — говорит руководитель компании. **P**



г. Вологда, ул. Челюскинцев, д. 32, 6 этаж.
Тел.: 8-965-744-84-04, 8-965-744-83-80

22 мая в Вологде Продюсерский центр «SV-класс» представил городу Владислава Бермуду, спикера N1 в России по кросс-маркетингу. В мероприятии приняли участие около 200 предпринимателей, руководителей, жителей и гостей города. Именно у нас состоялся первый и пока единственный в России 6-часовой тренинг спикера на тему: «Инновационные маркетинговые инструменты для увеличения продаж». До этого дня его выступления длились максимум 2-3 часа. И специально для Вологды в ходе долгих переговоров был создан шестичасовой тренинг.



Генеральный партнер:
Компания Placestart
Постоянный официальный партнер:
ПАО «Промсвязьбанк»
Официальные партнеры:
Рекламное агентство «Медиа Сфера»
Отель «История» | Ресторан «Инжир»
Партнер мероприятия:
«Бухгалтерская компания «Ваш Бизнес»

Генеральный информационный партнер:
Областной деловой журнал «Бизнес и Власть»
Официальный видео-партнер:
«Студия авторского фильма Романа Богатина BRO!»
Официальный фото-партнер: **Женя Soul**



ДЕНЬ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЯ В ВОЛОГДЕ!

Ольга Зимова, организатор мероприятия: «Большая часть зала заявила, что Владислав стал лучшим среди тех, кого мы привозили ранее. Было неожиданно это услышать. И тем не менее нам приятно осознавать, что удается находить спикеров, которые обходят Гандапаса, Манна, Батырева. Хотелось бы поблагодарить всех участников тренинга, так как они стали свидетелями нашей плодотворной работы и получили заряд энергии, инсайты, полезные инструменты к Дню предпринимателя».

Татьяна Маликова, заместитель регионального директора Вологодского офиса Промсвязьбанка: «Если вы хотите получить ответы по построению или развитию маркетинговой стратегии вашей компании, знать текущие тренды, увеличить средний чек вашего клиента и вероятность повторной покупки, а также узнать «Почему сегодня важно дружить с другими бизнесами и как выгодно обмениваться клиентами», то тренинг Владислава Бермуды — это то, что нужно».

Роман Богатин, основатель «Студии авторского фильма Романа Богатина BRO!»: «Наша студия BRO! на протяжении долгого времени сотрудничает с продюсерским центром «SV-класс». Среди выступавших спикеров были и настоящие мэтры, и хайповые личности, и действительно легендарные люди, такие как Ирина Хакамада, например. Когда я услышал имя Владислав Бермуда, у меня была только одна ассоциация, да и та связанная с всеми известными островами. Но вся ирония и желание быстро снять мероприятие и уйти пропали. Та информация, которая транслировалась залу, была простой, доступной и настолько применимой, что хотелось встать и сделать пару звонков, чтобы рассказать об этом. Честно говоря, это был единственный семинар, мастер-класс, который я выслушал «от и до». И это того стоило. Я уверен, что каждый участник взял для себя конкретный применимый в вологодских реалиях инструмент для эффективной работы. И еще я сделал для себя один вывод: даже если кто-то или что-то кажется тебе неизвестным и неинтересным на первый взгляд, может на поверку оказаться именно тем золотым зерном, которое все мы ищем в современном мире».

ЧТО ТАКОЕ КРОСС-МАРКЕТИНГ, ИЛИ КАК СОКРАТИТЬ МАРКЕТИНГОВЫЙ БЮДЖЕТ В ПЯТЬ РАЗ

ТЕКСТ: СВЕТЛАНА КАРЕЛЬСКАЯ

Чтобы выделиться среди конкурентов и продавать больше, необходимо осваивать и внедрять новые маркетинговые технологии. Порой простое маркетинговое решение позволяет маленькому интернет-магазину вырасти до крупной корпорации. Что такое кросс-маркетинг, как с его помощью увеличить поток клиентов и доход компании, журналу «Бизнес и Власть» рассказал эксперт по кросс-маркетингу №1 в России, обладатель премии «Кросс-маркетолог года», автор книги «88 креативных идей на миллион», участник топ-10 самых востребованных спикеров по маркетингу в России 2019 года, предприниматель Владислав БЕРМУДА.



@ vlad.bermuda

— Владислав, почему реклама сегодня требует иного подхода, чем просто разместить баннеры на билбордах или ролик на ТВ? В чем заключается этот новый подход?

— Сейчас традиционная реклама стала работать меньше, потому что большая конкуренция. Если раньше было достаточно повесить баннер, и все клиенты у тебя, то сейчас этого

недостаточно. Нужно действовать нестандартно. Если ты хочешь иметь то, что имеют другие, то и делай так же, как другие. Если ты хочешь иметь больше, нужно делать по-другому. Кросс-маркетинг — это создание партнерских взаимосвязей с целью минимизации рекламного и маркетингового бюджета, увеличения дохода, притока потенциальных покупателей. Это одна из разновидностей маркетинга. Проще говоря, один заказчик договаривается с другим, и они создают совместные рекламные компании. Клиенты от одной компании идут в другую, а потом третью, происходит объединение, в том числе трафиков и баз.

— Как правильно найти партнеров?

— Самое главное — понимать, какая у тебя целевая аудитория. Например, если твой бизнес связан с женской индустрией, естественно, что и целевая аудитория — это женщины. В партнеры нужно брать того, у кого целевая аудитория тоже женщины. Другими категориями для целевой аудитории могут быть платежеспособность, возраст и так далее. Давайте разберем конкретный пример. Берем в качестве бизнеса ресторан, который ищет себе партнера, и таким партнером оказывается салон красоты. Ресторан делает сертификаты на месячный безлимитный кофе, что эквивалентно примерно 3 тысячам рублей (именно эта цифра потом возникнет в голове потребителя). Сертификаты ресторан дарит своему партнеру, то есть салону красоты. За счет этой цепочки салон увеличивает свой средний чек: клиент сделала простой маникюр — ничего не получила, а если шеллак, который стоит на 400 рублей дороже, то получила сертификат на безлимитный кофе. При этом расходы салона красоты на такую рекламу эквивалентны нулю. Но повышается средний чек, работает сарафанное радио и так далее. Что касается ресторана, он привлекает себе клиентов. На сертификате можно написать «действует только в будни» или указать определенное время, когда клиентов меньше всего. Ресторан минимизирует свои затраты на рекламу примерно в 15 раз. Если клиент, взяв бесплатный кофе, заказал еще и булочку,

ресторан отбивает стоимость бесплатного кофе точно. Себестоимость кофе 12 рублей, значит, лид получится 12 рублей, а это гораздо дешевле, чем привлекать клиента с помощью рекламы, поэтому это гораздо выгоднее.

— Здесь нет подвоха?

— Никакого подвоха. Кросс-маркетинг состоит из двух вещей. Первое, закон богатства: для того, чтобы что-то получить, сначала отдай. Второе, создание добавочной ценности: компании отдают подарки, чтобы за этими подарками потом пришли к ним. В другой компании создают добавочные ценности гораздо дороже, чем стоит продукт. Например, берем пекарню. Средний чек в пекарне 300 рублей. Пекарня договаривается со спа-салонами и предлагает своим клиентам: если вы заказали пирогов не на 300, а на 400 рублей, вы получите косметическую маску в спа-салоне за 800 рублей в подарок. Таким образом, пекарня поднимает свой средний чек, а салон получает потенциального клиента за 60 рублей, ведь себестоимость маски 30 рублей и 30 рублей стоит работа, чтобы ее наложить. В противном случае рекламный бюджет в спа-салоне на одного клиента составляет примерно 250 рублей, экономия значительная.

— Что делать, если сталкиваешься с непониманием, а потенциальный партнер называет все это авантюрой?

— Никого не нужно убеждать. Если партнер не понимает, что это ему выгодно, оставьте его в покое. Если ты приходишь и предлагаешь владельцу бизнеса сэкономить рекламный бюджет в 15 раз и аргументируешь каким образом, а в ответ встречаешь непонимание, то просто жмешь руку и уходишь. Сложность поиска партнеров зависит от того, насколько люди разбираются в кросс-маркетинге. У меня есть школа кросс-маркетинга, там учатся примерно 600 человек, у каждого конверсия примерно 20-30%. Таким образом, один из пяти партнеров соглашается на предложения. Моя личная конверсия примерно 80%. В среднем, если человек

разбирается в кросс-маркетинге, каждый третий партнер должен соглашаться.

— Есть ли успешный опыт применения кросс-маркетинга в других регионах?

— Я очень во многих городах читаю лекции, провожу тренинги. Основной маркетинговый инструмент в регионах — сделать дешевле, чем у соседа. Это работает временно, пока сосед не сделал еще дешевле. В итоге никто не зарабатывает. Не все предприниматели понимают, что если ты начнешь жить с позиции «отдавания», ты сможешь заработать гораздо больше. В регионах тех, кто не понимает, примерно 80%. Между тем, себестоимость многих товаров и услуг дешевле, чем стоимость привлечения клиента. Например, себестоимость солярия 20-30

ЕСЛИ ТЫ ПРИХОДИШЬ И ПРЕДЛАГАЕШЬ ВЛАДЕЛЬЦУ БИЗНЕСА СЭКОНОМИТЬ РЕКЛАМНЫЙ БЮДЖЕТ В 15 РАЗ И АРГУМЕНТИРУЕШЬ КАКИМ ОБРАЗОМ, А В ОТВЕТ ВСТРЕЧАЕШЬ НЕПОНИМАНИЕ, ТО ПРОСТО ЖМЕШЬ РУКУ И УХОДИШЬ.

рублей, потому что раз в год меняешь лампу, еще есть тряпочки и одноразовые шапочки. В среднем стоимость привлечения человека в салон красоты составляет 150-200 рублей. Если сделать сертификаты на 5 минут в солярий и раздать своим партнерам, то мы получим трафик гораздо дешевле, чем при затратах на классическую рекламу.

— Можно ли отказаться от рекламы и полностью уйти в кросс-маркетинг?

— Этот вопрос мне задают очень часто. Создание партнерских связей может до минимума сократить маркетинговый бюджет и при этом дать максимальный эффект. Вообще, кросс-маркетинг достаточно древняя история. Раньше из газет вырезали купоны на скидку — это и есть пример кросс-маркетинга. Я призываю уйти от скидок и перейти на номинал и подарки: не давать 10% скидку, а давать

1000 рублей при покупке от 10 000 рублей или 200 рублей при покупке от 2000 рублей. Это работает гораздо лучше. Вы можете выбрать самый высокомаржинальный товар или услугу в вашем бизнесе и отдать своим партнерам. Вы получите платежеспособный трафик, а этот трафик уже конвертируете в клиентов.

— Кто в компании должен этим заниматься: директор или сотрудники отдела маркетинга и рекламы?

— Должен назначаться отдельный человек — ответственный за построение кросс-маркетинга. У директора должен быть помощник, который с утра до вечера занимается созданием партнерских цепочек, договаривается с партнерами и реализует программы. Если этим заниматься действительно плотно, это будет работать однозначно. Если директор будет заниматься кросс-маркетингом сам, он сгорит через две недели, просто не хватит сил.

— В чем отличие офлайн и онлайн-кросс-маркетинга?

— Лучше кросс-маркетинг работает в офлайне. Когда клиент приходит к менеджеру за подарком, и они общаются, последний может сделать так, чтобы клиент захотел купить товар. Бизнес — это отношения с клиентами, с инвесторами, с партнерами. В офлайне есть очень хорошая возможность выстроить эти отношения. Есть возможности и в онлайн, прежде всего они касаются добавочной стоимости.

— Какие метрики использовать для измерения эффекта кросс-маркетинга? Как партнерам понять, для кого кампания сработала лучше, а для кого хуже?

— Самый правильный показатель эффективности любого инструмента — это количество денег у тебя в компании. Если компания стала зарабатывать больше денег, значит кросс-маркетинг эффективен. Если прибыль уменьшилась, значит инструмент не эффективен. Как правило, кросс-маркетинг внедряется в течение месяца, а еще через две недели можно увидеть первые результаты.

«ВЫГОРАНИЕ – ЭТО СЛЕДСТВИЕ ПОБЕГА ОТ РЕАЛЬНОСТИ»

ТЕКСТ: АНДРЕЙ НЕНАСТЬЕВ

Наверное, нет такого человека, который однажды бы не столкнулся с проблемой баланса личной и профессиональной жизни. Чем больше мы погружаемся в работу, тем, как правило, лучше развивается наше дело. Чем больше сил отдадим профессии, тем больше заработаем, не так ли? Однако есть и обратная сторона: эмоциональное выгорание, конфликты в семье, внутренняя неустраенность. Что делать с этими явлениями и как их предотвратить, журналу «Бизнес и Власть» рассказала петербургский психолог, психотерапевт Елена КУЗНЕЦОВА.



фото: из личного архива героя

баланс между личной жизнью и работой?

— Универсальные советы очень абстрактны и, как правило, представляют из себя очевидную банальность. Например: нужно научиться распределять свои жизненные ресурсы между всеми своими потребностями равномерно.

— Среди бизнесменов немало людей, которых более уместно назвать машинами по зарабатыванию денег. Как осознать, что ты превращаешься в такого вот робота, и нужно ли останавливать этот процесс? Ведь чем больше денег — тем больше счастья, не так ли?

ИМЕННО МЕХАНИСТИЧНОСТЬ СВИДЕТЕЛЬСТВУЕТ О ПОТЕРЕ ЛИЧНОГО КОНТРОЛЯ НАД СИТУАЦИЕЙ, О ПРЕВРАЩЕНИИ НАШЕЙ ЖИЗНИ В СБОРНИК СТЕРЕОТИПНЫХ РЕАКЦИЙ. НАДО ЛИ ОСТАНАВЛИВАТЬ? КАЖДЫЙ РЕШАЕТ САМ.

— Как часто вам приходится иметь дело с клиентами-предпринимателями? С какими проблемами они к вам приходят?

— Довольно часто. Я частнопрактикующий специалист, и стоимость моих услуг — это не бюджетный уровень. Приходят с проблемами личного характера: одиночество, неудовлетворённость отношениями с близкими людьми, детьми, партнёрами, родителями, вопросы экзистенциального плана — утрата удовольствия от жизни,

страх смерти. Для человека важен баланс. Мы редко удовлетворены, если какие-то отдельные аспекты жизни западают. И многое из того, что делает нас, людей, счастливыми, к сожалению, не приобретается за деньги. Над этим тоже необходимо работать. Мы хотим хорошо себя чувствовать, хотим иметь удовлетворяющие нас отношения с близкими, хотим самореализации.

— Можете ли вы дать какой-то универсальный совет, как соблюсти

— На вопрос про счастье я уже ответила. Не всё могут дать деньги. Удовлетворить душевную потребность в близких отношениях с помощью денег непросто. Потому что мы хотим той близости, которая не продаётся. Мы хотим хорошего самочувствия, а оно не «лепится» из одних денег. Хотя абсолютно очевидно, что без определённого уровня достатка не обойтись, и достаток — это благо. А про машину-робота — это вы здорово подметили. Именно механистичность свидетельствует о потере

личного контроля над ситуацией, о превращении нашей жизни в сборник стереотипных реакций. Надо ли останавливать? Каждый решает сам. Но именно автоматизмы лишают нас удовольствия субъектного проживания жизни. Если интересно, откуда они берутся и как так получается, что спустя время человек обнаруживает себя загнанной лошадью (даже с достаточным банковским счётом, может быть, с именем и социальным статусом, но с отсутствием глубинного удовлетворения жизнью, в нездоровых отношениях, а то и вовсе при отсутствии таковых), то это как раз вопрос психических феноменов. Мы, люди, умеем избегать неприятных нам аспектов жизни, погружаясь в то, что у нас получается. Именно избегание болезненных аспектов бытия делает нас «роботами». А показатель здоровой витальности — это баланс. Во всех сферах жизни. Психотерапия способна помочь нам в достижении внутреннего баланса.

— Какой вы видите идеальную модель управления (типичным) трудовым коллективом? Насколько сейчас оправдана система «я начальник — ты дурак» и можно ли добиться результата, исповедуя именно эту модель?

— Идеальная модель, на мой взгляд, включает идеальные знания руководителя о том, как устроены и как функционируют системы — в данном случае трудовые коллективы. Без понимания глубинных принципов все остальные модели будут содержать погрешности. Вот эта формулировка «я начальник — ты дурак»... Она может быть как верной, так и абсолютно проигрышной, в зависимости от того, что вы под ней понимаете. Если «дурак» в данном контексте — человек, не несущий ответственности, то хорошо, пусть тогда исполнитель будет «дурак», раз умному такое слово нравится. Но если я умный руководитель, то я организую процесс таким образом, чтобы подчинённый не чувствовал себя безответственным дураком. А нёс именно ту часть ответственности, которую он максимально выдерживает и с которой справляется. Потому что это выгоднее мне, если я сама не дурак.

В последние годы медики неформально употребляют словосочетание «синдром бизнесмена». Под этим определением они понимают изменение психологического состояния, вплоть до неврозов, нарушения сна, тревожности, понижения работоспособности. Часто это сопровождается расстройством пищеварительного тракта, ухудшением работы половой системы. Первопричиной всех этих проявлений является хронический стресс.



— Ваш совет по профилактике профессионального выгорания?

— Ответ выше. Первый признак выгорания проявляется ещё до наступления апатии. Это желание полного погружения в работу и отсутствие радости от всех остальных граней жизни. Выгорание — следствие побега от реальности. Можно это представить через метафору. Представьте, что вы уговорили команду путешественников отправиться с вами в путь, но обманули их в том, куда именно планируете попасть. Спутники ожидали оказаться в райском уголке, окруженном тёплым морем, а вы проложили маршрут к необитаемым унылым островам в северных краях. Там есть что-то важное для вас, их капитана... Но ваши спутники будут разочарованы. Примерно так себя ощущает человек, мобилизовавший все свои ресурсы для решения только одной узкой задачи, которая поглотила его внимание полностью, не оставив шансов для остальных членов внутренней «команды». Выход — в согласовании всех своих потребностей и интересов. Своего рода правило о внутреннем уважении себя, «своей команды».

— Как найти смысл в своей работе, когда кажется, что он точно потерян?

— Знаете притку «выход там же, где вход»? Так вот, в случае с утратой смыслов аналогично. Необходимо

вернуться к истокам, туда, где всё началось, где были желания, отправившие нас в путешествие. Надо пересмотреть их и принять новые решения, ведущие к удовлетворению изменившихся потребностей. То есть уточнить, подправить для себя желаемое.

— В обществе сложился определенный стереотип «успешного человека», есть даже набор материальных ценностей, которыми должен обладать такой человек. Если признания в обществе хочется, а денег на «Бентли» нет, как разрешить этот внутренний конфликт?

— Ну, вы сами ответили уже на этот вопрос. Внутренний конфликт — это конфликт внутри. Глупо превращаться в героя притки Ходжи Насреддина, который искал там, где светло, а не там, где потерял. С внутренними конфликтами надлежит разобраться раньше, чем они разберутся с тобой и загубят дело. Для этого, кстати, и существуют психологи-психотерапевты. То внутреннее, чем не руководим мы, руководит нами. А ещё реальная успешность редко достигается путём следования стереотипам. Что отличает успешного предпринимателя, так это как раз креативность мышления и определённая свобода от движения по накатанному тропам. **BA**

СЕРИАЛЫ ЛЕТА

Лето в разгаре, и есть время посмотреть многосерийные фильмы, которые активно обсуждались и обсуждаются в последнее время. Представляем три свежих сериала, которые, как мы полагаем, заслуживают внимания.

«БЛАГИЕ ЗНАМЕНАЯ»



Комедийный сериал от Amazon, лауреат «Золотой пальмовой ветви» Каннского кинофестиваля. Снятый по книге гениальных Терри Пратчетта и Нила Геймана, он, если не удивит сюжетом (предотвращение

конца света ангелом и демоном), то точно доставит удовольствие игрой актеров Дэвида Теннанта («Бродчёрч») и Майкла Шина («Мастера секса»).

Два бездельника всеми силами (или всем своим бездельем) стремятся предотвратить Армагеддон в первую очередь для того, чтобы и дальше была возможность бездельничать. Нескучный (хоть отчасти и скомканный) сюжет с огромной долей ехидного и абсурдного юмора, своеобразный саундтрек (спойлер: очень много творчества Queen), а также достойные спецэффекты доставят удовольствие тем, кто любит «красивую картинку» и не задумывается всерьез о глобальной борьбе добра со злом.

«БОЛЬШАЯ МАЛЕНЬКАЯ ЛОЖЬ»

Второй сезон этого сериала, по идее, мог бы и не случиться. Вся детективная интрига, погруженная в гламурную жизнь «отчаянных домохозяек» солнечного Монтерея, была раскрыта в последней серии первого сезона. Но сериал оказался настолько успешным, что авторы решили продолжить историю — сменили режиссера (Жан-Марка Валле на Андреа Арнольд) и ввели

новую главную героиню, которую играет Мэрил Стрип. Собственно, вокруг нее и крутится сюжет второго сезона: мать погибшего банкира-насильника пытается выяснить причины его гибели.

Сериал не утратил атмосферности и очарования, при этом к нему добавился гротеск, делающий из него полноценную черную комедию о нравах верхней прослойки среднего класса.



«ЧЕРНОБЫЛЬ»



Пятисерийный фильм канала HBO об аварии на Чернобыльской АЭС и ее последствиях обогнал по рейтингу на сайте IMDb «Игру престолов», став самым рейтинговым сериалом в истории популярного сайта о кино и телевидении.

Если коротко, то «Чернобыль» можно назвать хроникой подвига простых (и не очень простых) советских людей. Хроникой реалистичной, красивой, пронзительной и страшной. Как пишет в отзывах один из зрителей, «в глаза бросается работа декораторов, заслуживающая уважения. Советская картина жизни воссоздана до мелочей. Одежда, мебель и обои в домах, машины, серость — все чистая и неоспоримая документальная правда».

Действительно, этот фильм о том, как идея величия страны может стоить тысячи человеческих жизней, о тяжести морального выбора, о том, как сильно люди зависят друг от друга, особенно от тех, кто находится у власти, о цене правды и цене лжи...

Впрочем, в российских СМИ сериал подвергся мощнейшей критике. Его обвиняли и в «программировании мозгов», и в неточностях, и в попытках очернить историческую память.

Так ли это на самом деле — решать, конечно, зрителю. Но, говорят, даже министру культуры РФ Мединскому американская версия «Чернобыля» понравилась. **55**

МЕНЕДЖМЕНТ

Джефф Сазерленд
SCRUM

Американский программист Джефф Сазерленд вместе с коллегами еще в начале 90-х разработал методику Scrum, дабы преодолеть классические недостатки управления проектами: отсутствие слаженной работы внутри команды, невыполнение намеченных планов, дублирование задач внутри подразделений и т.д. Сегодня его «адаптивная» методика становится популярной и в России.

Как отмечается в предисловии к русскому изданию, основная идея Scrum — итеративный (от англ. iteration — «повторение») подход: «В отличие от линейного (каскадного) подхода, когда проект изначально планируется от и до, а результат где-то в конце пути, данный способ позволяет в короткие сроки с минимальными затратами получить готовый продукт. Конечно, он еще не обладает всеми требуемыми характеристиками, но его уже можно использовать. Далее в ходе проекта исполнитель получает обратную связь от клиента, на основе которой осуществляется циклическое наращивание функциональности и совершенствование продукта».

В книге приводятся примеры Scrum-проектов: от масштабных до, например, проекта ремонта дома.



ПСИХОЛОГИЯ

Тодд Генри
УМРИ, НО СДЕЛАЙ

Во многом из-за напряженной работы и накопившейся усталости мы зачастую забываем, зачем живем. Наша жизнь превращается в выполнение срочных и рутинных дел. Чтобы не вести посредственную жизнь, надо приучить себя к осмысленности, научиться отвечать на такие вопросы, как «Кто я такой?», «Как мне насладиться жизнью?», «Что для меня действительно важно?», и прислушиваться к внутреннему чувству.

Наши физические возможности, запас времени и энергии ограничены и необратимы. Прошлое невозможно изменить, поэтому нужно действовать прямо сейчас — безотлагательно и упорно. И быть «стратегом»: ставить новые цели, планировать рабочий день (и свою жизнь), формировать новые навыки и искать новые социальные связи.

В книге речь идет о том, как выработать верный стиль мышления, а также описываются методы, с помощью которых читатель сможет ежедневно раскрывать себя с лучшей стороны и развивать свой внутренний потенциал так, чтобы на склоне лет не жалеть о прожитой жизни.



ЗОЖ

Кэтрин Прайс
ВИТАМАНИЯ

Когда речь заходит о правильном питании и диетах, то, пожалуй, единственная истина, которая не подвергается сомнению, — это польза витаминов. Но если вдуматься, много ли мы о них знаем? А ведь слепая вера в витамины и биодобавки, а также связанные с ними пищевые привычки нередко наносят вред здоровью.

Научный журналист Кэтрин Прайс рассказывает историю витаминов, раскрывает последние достижения науки о питании, а также современное состояние мировой индустрии витаминов и БАДов.

Автор доказывает, что лучше есть продукты, уже богатые витаминами, а не ту еду, которая была ими обогащена (что в нашу эру фастфуда не редкость). По ее словам, больше всего витаминов содержится в молочных продуктах, мясе, жирной рыбе, орехах, сезонных фруктах и овощах. Небольшие дозы синтетических (т.е. изготовленных химическим путем) витаминов также оказывают благотворное влияние на организм, однако автор предупреждает: передозировки некоторых витаминов способны убить человека. **55**



ГУРУ ИННОВАТИКИ

ТЕКСТ: АЛЕКСАНДР ИЛЬЧЕВ

В начале июня не стало Александра Николаевича ШИЧКОВА. Еще при жизни он стал человеком-легендой. Именно он стоял у истоков инженерного образования в регионе. За многие годы у него появилось огромное количество учеников и последователей. Несколько месяцев назад он отметил свое 85-летие.

В первой половине 90-х я работал в областном издании и освещал экономические вопросы. В то время появился новый заместитель главы администрации области, председатель комитета по промышленной политике, транспорту и связи. Им оказался Александр Шичков. С ним мы говорили преимущественно о необходимости прорывных инноваций на промышленных предприятиях. Его яркий, складный, зачастую с малопонятными терминами слог сильно разнился с серым изложением параграфов коллег по чиновничьему ремеслу.

Не так давно мы с постоянным автором «Бизнес и Власть» Александром Мальцевым сделали с Александром Николаевичем большое интервью.

«Александр Николаевич, что вы сами понимаете под инновациями? — спросили мы профессора. «Вычитите затратную долю из рыночной стоимости произведенной продукции — вот вам инновационный результат в форме добавленной рыночной стоимости продукции», — был ответ.

Вопросов профессору удалось задать немного. Шичков вовлек нас в водоворот своих идей. «Мы живем с вами в инновационной рыночной экономике. Здесь нужен другой подход», — втолковывал нам он, в течение нескольких часов увлеченно рассказывая о чудодейственной силе инновационных процессов, без которых нашей стране не достичь конкретных экономических результатов.

Больше всех нас удивили откровения ученого о том, что в университете он читает лекции на английском: «Это веление времени. Без знания этого универсального языка технический прорыв на международном уровне попросту невозможен. Допустим, завтра в Вологде появятся совместные предприятия, а английским языком с российской стороны, кроме переводчика, никто не владеет — что мы будем делать?!» В завершение интервью мы

задали риторический вопрос о том, почему в России ставятся вроде бы неплохие стратегические задачи, а вот с их реализацией постоянно возникают проблемы. По его словам, ошибка состоит в том, что «мы все время пытаемся совершенствовать экономику — где-то подкручиваем налоговые гайки, где-то их на недолгое время ослабляем. А в усовершенствовании нуждается не экономика, сама модель жизни: «не приспособился к среде — будешь прозябать в нищете»... Необходимо совершенствовать



управленческий учет и на его основе развивать инновационную деятельность».

За беседой мы и не заметили, как дачный поселок поглотили сумерки. Где-то вдалеке веселая дачная компания нестройными голосами пела: «Вот, новый поворот...И не разберешь, пока не повернешь...»

За поворотом была моя дача — с профессором мы были соседями. Спустя некоторое время Александр Николаевич позвонил мне по телефону и поинтересовался, как мы добрались. Он был очень чувствительный, сентиментальный человек. Мы стали с ним общаться «дачками». В застольных беседах он много рассказывал о своей молодости, когда ходил на

теплоходе в «загранку», как играл в оркестре, как познакомился со своей будущей женой, пел песни той поры...

Церемония прощания с Александром Николаевичем проходила в актовом зале родного Политеха (ныне — ВоГУ). В этих стенах он проработал практически всю свою жизнь, его принято считать одним из отцов-основателей этого учебного заведения. С 1974 по 1986 годы он был ректором института, а последние 35 лет заведовал кафедрой «Управление инновациями и организация производства».

На базе исследований ученого, обладавшего незаурядным креативным мышлением, изданы монографии, учебные пособия и статьи, созданы патенты, имеющие практическую реализацию в производственной деятельности многих предприятий Вологодской области. Если брать в целом, то за 55 лет, которые Александр Николаевич посвятил науке и образованию, им было опубликовано более 450 научных и учебно-методических работ.

А сколько хороших полезных дел параллельно с педагогической и научной деятельностью сделал этот человек для Вологды! Так, по инициативе Шичкова были построены социально значимые объекты не только для сотрудников и студентов вуза, но и для горожан: стадион «Политехник», санаторий-профилакторий, столовая, возведенная студотрядом за счет средств ВОМЗ, здание институтской библиотеки и многое другое.

Так что не удивительно, что просторный актовый зал не смог вместить всех тех, кто пришел проститься с этим замечательным человеком. Политики, руководители предприятий, бизнесмены, ученые, студенты с благодарностью вспоминали своего коллегу и учителя. «Александр Николаевич умел не только следовать времени, но и быть на шаг впереди», — отзывались о нем ученики. **БВ**

Бизнес и Власть областной деловой журнал

100
ВЫПУСК
уже в августе

**Журнал для тех, кто
принимает решения**

* сквозная нумерация с начала запуска

ОЧЕРК, КОТОРОГО НЕ БЫЛО

ТЕКСТ: АЛЕКСАНДР ИЛЬЧИЧЕВ

С началом перестройки гражданам, рожденным в СССР, представилась уникальная возможность увидеть своими глазами, как живут люди на Западе. Такая удача улыбнулась автору этих строк в 1990 году, когда по квоте обкома ВЛКСМ на комитет комсомола ВОМЗ была выделена одна путевка в круиз с посещением сразу нескольких капстран — Турции, Греции, Испании, Италии и Мальты.

Несоветский турист

В дорогу я решил ничего не брать, за исключением большого чемодана. По наивности я рассчитывал, что на 80 долларов прикуплю себе сувениров и что-то из одежды. Сейчас трудно представить, но в то время люди в нашей стране приобретали многие продукты питания и товары народного потребления по талонам.

Одесский таможенник во время прохождения досмотра при виде чемодана оживился: «Так, что там у вас?» Но, когда обнаружил на его дне несколько журналов «Огонек», впал в замешательство, заподозрив меня в том, что я не советский турист. «Впервые за пять лет вижу, что гражданин едет туда с пустым чемоданом, да еще хочет на 80 долларов приехать. Где матрешки-гармошки, водка?!» — кричал он, но обыскивать меня в отличие от других не стал. В глазах досмотрщика я выглядел сумасшедшим. Я же напрямик направился на круизный лайнер «Шота Руставели».

Полуденное происшествие

Времени до обеда, судя по выданной программке, оставалось немного. Однако, куда идти и каков «дресс-код», никто в нашей группе не знал. Решив не рисковать, я облачился в парадный костюм.

Обед был в весьма роскошном ресторане. В просторном зале играла классическая музыка, вокруг — почтенная публика: господа в костюмах с бабочкой, дамы в изысканных нарядах. В общем, картинка из первой половины фильма «Титаник». Прошло 20 минут. Внезапно шумный зал ресторана, негромко брякающий ложками и вилками, совсем затих. Побледневший администратор начал



ПАССАЖИРСКИЙ ЛАЙНЕР «ШОТА РУСТАВЕЛИ» СОВЕРШАЛ МОРСКИЕ КРУИЗЫ ПО ВСЕМУ МИРУ С 1968 ПО 2003 ГОДЫ.

ловить ртом воздух. В зал величаво зашла группа сокольских комсомольцев, облачившихся в экзотические по ресторанному меркам рваные спортивные штаны с вытянутыми «коленками» и майки-алкоголички.

Администратор подозвал старшего по нашей группе и вежливо попросил поговорить с ребятами, чтобы те не пугали своим видом посетителей ресторана. Старший по группе ответил, что, мол, ребята они бедные и надеть им больше нечего. Администратор упал на кресло и, не в силах что-либо сказать, лишь молча мотал головой. Кажется, он плакал.

Тем временем в ресторане появился еще один представитель вологодской группы. Из одежды на нем был лишь банный халат и тапочки, даже причесться после душа забыл. Господа и

дамы начали спешно покидать ресторан. Администратор, видя конфуз, скрылся на кухне.

Дилемма

Наш теплоход причалил к портовому городу Пирей, вологодскую группу разместили в автобусе. «Ребята, у нас мало времени, и есть два варианта: либо мы едем по магазинам, либо осматриваем греческие достопримечательности и посещаем музеи», — предложил старший группы. Часть начала скандировать: «Нам музей не надо, поедим в магазин!» И здесь требуется пояснение. Увидев магазинные полки, которые ломались от яств, одежды и бытовой техники, наши туристы пребывали в шоке. Особое удивление вызывала в феврале свежая клубника. «Смотри, ребята, коньяк «Наполеон» всего три бакса!» — показывал пальцем турист на витринную полку неапольского магазина. Впоследствии гид объяснил, что «Наполеон» — это целая линейка алкогольной продукции, а не только коньяк.

После непродолжительной дискуссии было решено разделить на две группы: культурную и коммерческую. И те, и другие остались довольны. Правда, выяснилось, что были среди наших соотечественников те, кто не брезговал мелким воровством. Отличилась девушка по имени Маша. Она увидела на улице стоящие бутылки с водой и стала всех угощать. «Маша, зачем ты взяла эти бутылки, они же денег стоят», — упрекнул девушку руководитель группы. «Так продавца же не было, а чего им зазря стоять — все равно кто-нибудь сопрут. А если я денег и не заплатила, ничего страшного. Здесь люди богатые, от них не убудет», — без тени смущения аргументировала туристка свой поступок. «Видели бы вы, сколько она стырила из магазина косметики», — не без злобы, но и без зависти заложил воровку ее соседка по каюте.

Однажды и меня чуть было не вовлекли в полукриминальное дело. Было это в испанской Барселоне. Я слонялся по городу в ожидании открытия магазина — перерывы на обед там случаются по 2-3 часа. Проходя мимо киоска с журналами и газетами, разложенными на длинном четырехметровом столе, я увидел знакомцев по круизу. Один из них жестами разговаривал с продавцом, а второй юлил возле прилавка. Ребята меня попросили помочь им с переводом. Не прошло и пяти минут, как мои попутчики быстро удалились. Воровской прием оказался простой: пока один отвлекал продавца, другой засовывал журналы «Плейбой» в рукав пиджака. Самое удивительно, что они эти журналы умудрились кому-то продать в своей же группе.

Пропавший магазин

К слову, в то время в Барселоне был открыт специальный магазин для русских туристов. Там продавались некондиционные двухкассетные магнитофоны «Интернешнл» всего за 30 долларов. Обычно наши люди покупали по два экземпляра — один из них сдавали в комиссионный магазин в два раза дороже, а второй, получалось, доставался как бы даром. Прежде мне

доводилось видеть потроха таких магнитофонов непонятно чьей сборки, поэтому я решил не рисковать и приобрести фирменный «Сони».

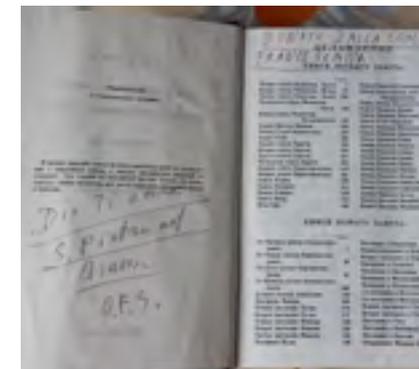
Не обошлось без приключений. В Испании доллары, как и другая иностранная валюта, тогда были не в ходу — все товары за некоторым исключением продавались за песеты. Увидев мои зеленые бумажки, пожилой продавец в магазине замотал головой и указал на обменный пункт на противоположной стороне улицы. Не чуя подвоха, я обменял в банке деньги, потеряв на курсе целых три доллара. Однако, вернувшись обратно, я не обнаружил торговой точки. Вместо двери и витрин оказалась пустая стена. Проплутав в поисках магазина, я вернулся на то же место. Мне пришло в голову эту стену потрогать рукой. И тут я понял, что это вовсе не стена, а жалюзи. А за ними — магазин. Но радость была недолгой: он был закрыт на обед, а когда откроется — непонятно. До отхода теплохода оставалось не больше часа. Что делать? Менять песеты на доллары? Себе дороже — в итоге минус шесть долларов. А не обменяешь, считай, пропал обменный фонд... К счастью, обед вскоре закончился, и магазин распахнул свои двери.

«Во дурак, мог бы за такие деньги вместо однокассетника два двухкассетника купить», — потешались надо мной вологодские туристы. Но, оценив параметры техники (качество приема радиосигнала, воспроизведение звука и т.д.), они признали свою неправоту: «Придется сразу два магнитофона в комиссионку сдавать».

Самое удивительное, что тот же магнитофон «Сони» малазийской сборки я увидел в вологодской комиссионке в пересчете на рубли за те же 75 долларов. Было обидно. Лучше бы куртку в Италии купил.

Бедные люди

В суматошном итальянском Неаполе нашим гидом оказалась набожная католичка. Первым делом она решила познакомить нас с настоятелем одного из соборов, где в трудный жизненный период работала посудомойкой.



Русским туристам священнослужитель в качестве презента преподнес несколько коробок с печеньем, которое было предназначено, как мне потом объяснили, для людей из стран третьего мира. Но и тут не обошлось без курьеза. Завидев халяву, наши туристы едва не устроили в церкви потасовку. «Спаси, Боже, несчастных людей», — молил испугавшийся священник на своей латыни, а потом и вовсе удалился. В конце экскурсии наш гид вручила туристам «Новый завет». В связи с тем, что священного писания мне не досталось, католичка вручила «Библию» (выпущенную, к удивлению, в Москве) и подписала ее (см. фото).

Облик морале

Досмотр багажа на Одесской таможне. И вновь мой большой чемодан своим содержимым огорчил человека в погонах. Товара в нем было негусто: небольшой магнитофон и «Библия». «Почему так мало оттуда везете? Вот эту книгу за сколько брали?» — сурово спросил таможенник. «Эта книга бесценна — подарок», — ответил я, продемонстрировав надпись на итальянском, чем поверг собеседника в смущение.

На заводе меня уже ждали с очерком, чтобы поместить его в заводской газете. Но очерк так и не вышел. Ну что я мог толкового написать? Что отправился посмотреть, как живут на Западе, а увидел со стороны, как говорится, «облик морале руссо туристо» — людей, отягощенных непреодолимыми обстоятельствами обретения свободы. И это было посильнее всех достижений загнивающего капитализма. **58**

ТЕКСТ: АНДРЕЙ СЫЧЕВ

Основатель и генеральный директор Xiaomi Лэй Цзюнь сколотил состояние благодаря производству смартфонов, похожих по функционалу на iPhone, но стоящих в два раза дешевле. Одним из событий прошедшего недавно Петербургского международного экономического форума стало подписание между его компанией и Mastercard соглашения о запуске в России цифрового платежного сервиса Mi Pay — предполагается, что он предоставит возможность комфортно совершать покупки пользователям мобильных устройств Xiaomi и держателям карт Mastercard, а также получать за это бонусы и привилегии. Мы решили пригласить к «китайскому Стиву Джобсу» и узнать его историю успеха.



БИЗНЕС НА РАЗВЛЕЧЕНИЯХ

Лэй Цзюнь (Джун) довольно молод — он родился в 1969 году. Как это часто бывает, его семья была небогата (отец работал на государственной службе, но звезд с неба не хватало). Сяньтао, небольшой городок на востоке китайской провинции Хубэй, в котором они жили, не сравнить с Сан-Франциско — эта местность более известна благодаря гимнастам-олимпийцам, нежели специалистам по высоким технологиям.

В 1991 году Лэй получил степень бакалавра информатики в университете Уханя, почетным профессором которого теперь является. По его воспоминаниям, большую часть времени он проводил в компьютерной лаборатории. Компьютеров на всех не хватало, поэтому он научился занимать места тех, кто не приходил на занятия, был готов помочь другим студентам, объяснить и даже сделать задание за кого-то другого и в целом проводил за компьютером больше времени, чем его однокурсники. Само собой, преподавателям подобная

активность не нравилась, и Лэй часто выгоняли с занятий, но он не оставлял попытки.

После университета он работал в компании Kingsoft, которая занималась офисными программами, антивирусным ПО и другими разработками. Тогда в организации, насчитывающей сегодня более 3 тыс. сотрудников, трудилось всего пять человек. Он хорошо себя зарекомендовал как управленец и в 1998 году стал генеральным директором Kingsoft.

Параллельно молодой программист работал над сайтом Joyo.com, с которого пользователи скачивали книги, видео и музыку. Ему удалось сделать проект весьма успешным: в 2004 году Joyo.com приобрел гигант онлайн-торговли Amazon за 75 млн долл.

После IPO Kingsoft в Гонконге в 2007 году Лэй Цзюнь стал «бизнес-ангелом» — начал инвестировать в стартапы. Он вложил средства в общей сложности в 20 проектов-новичков, например в

платежный сервис Lakala и в онлайн-магазин одежды Vandi. Успешные проекты сделали китайского IT-специалиста и инвестора миллиардером.

Главное детище Лэй — Xiaomi — родилось в апреле 2010 года. Он был уверен, что мобильный интернет станет главным трендом ближайшего будущего, и не прогадал. В августе 2011 года он выпустил первый, довольно мощный смартфон по цене в районе 300 долл. Он посчитал, что по-настоящему хороший продукт не нуждается в ярких рекламных кампаниях, поэтому главным орудием продвижения первого смартфона стали социальные сети, в которых у Цзюня был внушительный список подписчиков.

Как рассказал Лэй в одном из интервью, Xiaomi лежит на трех китах: e-commerce, разработанной компанией прошивке MIUI для платформы Android, а также фанатах. Не зря слоган производителя — Just for fans. Лэй уверен, что

потребители — лучшие друзья компании. «Если мы будем обращаться с ними как с богами, мы будем слабыми. Нам нужно обращаться с нашими пользователями как с хорошими друзьями и помогать решать их проблемы», — написал Лэй в своем блоге. Мнение потенциальных покупателей крайне важно для главы Xiaomi: именно поэтому он пригласил 1200 фанатов протестировать модель смартфона Xiaomi Mi2 перед ее выходом на рынок в 2012 году.

Основателя Xiaomi часто сравнивают с главой Apple Стивом Джобсом. Лэй Цзюнь даже одевается в стиле Джобса: джинсы с черным верхом (только не с водолазкой, как у американца, а с футболкой). Бизнесмену, однако, такое сравнение не нравится, хотя он и признает, что черпал вдохновение у создателя культовых гаджетов. «Джобс был великим человеком. Он сделал выдающиеся вещи, он изменил мир и был огромным вдохновением для Xiaomi. Но использовать его для сравнения со мной неправильно. Xiaomi и Apple — две совершенно разные компании», — говорит Лэй.

Он весьма уважительно отзывается о Джобсе, но вместе с тем утверждает, что американский предприниматель, вероятно, не смог бы достигнуть успеха в КНР — существенным препятствием стал бы не соответствующий китайской культуре перфекционизм главы Apple. По мнению Лэй, американским компаниям для успешной работы в Китае стоит научиться идти на компромиссы, а в стране, где многое зависит от правительства, такое умение является одним из ключевых.

Кроме того, Xiaomi достаточно открытая компания. Если инженеры Apple, будто боги на Олимпе, тайно создают свою продукцию, представляя ее затем потребителю как чудесный дар, разработчики Xiaomi не только предлагают клиентам протестировать смартфоны, но и позволяют самостоятельно модифицировать ПО, менять батарею или SIM-карту.

Софту в компании уделяется повышенное внимание: «В Xiaomi заметили, если все делать правильно, смартфоны могут также образовывать онлайн-платформу. Насколько она большая? Сегодня только в Китае смартфонами Xiaomi пользуются 65% китайцев. Почти все наши

— Xiaomi Tech считается самым быстрорастущим стартапом современности. В 2014 году компания, по данным IHS iSuppli, первый раз за четырехлетнюю историю вышла на третье место в мире по продажам смартфонов.

— Лэй Цзюнь входит в топ-10 самых богатых людей Китая. Его личное состояние оценивается более чем в 13 млрд долл.

— 100-часовая рабочая неделя для основателя Xiaomi — это норма. Он считает, чтобы добиться успеха, нужно работать качественнее и больше, чем конкуренты.

— В 2016 году открылся первый официальный монобрендовый магазин Xiaomi в Москве. В 2017 году компания заняла третье место на рынке смартфонов в России (по ввозу в страну).

— Символ компании — заяц в шапке-ушанке с красной звездочкой и с красным пионерским галстуком на шее. Изначально Лэй Цзюнь хотел назвать компанию Red Star, но имя уже было занято. Xiaomi переводится как «рисовое зернышко».

пользователи — это молодые люди, и мы можем еще получить 20, а то и 25% пользователей.

Они смотрят телевизор, читают книги, играют на смартфонах и слушают музыку. Xiaomi обеспечивают весь этот контент. Так разве мы не можем создать идеальную платформу для распространения контента? Это MIUI. За ней будущее!» — уверен Лэй. Многие эксперты соглашаются с ним: MIUI получила признание как одна из лучших прошивок в мире и продолжает активно использоваться не только Xiaomi, но и другими производителями.

Любопытный факт: часть смартфонов компания реализует по себестоимости. Подобная практика кажется не выгодной только на первый взгляд, ведь в то же время Xiaomi продает собственные мобильные сервисы и развлечения, за счет чего получает значительную часть прибыли.

Всего за четыре года Xiaomi стала одним из ведущих разработчиков ПО и производителей смартфонов в Китае. Доля компании на национальном рынке составила уже в четвертом квартале 2013 года 7%. Секрет популярности прост: Xiaomi предлагает гаджеты, аналогичные продукции Apple и Samsung, но значительно дешевле. Помимо смартфонов и планшетов компания постоянно выводит на рынок разную продукцию с электронной начинкой: телевизоры, Bluetooth-колонки (Xiaomi MiFa), «умные» фитнес-браслеты (Mi Band), «умные» велосипеды (Xiaomi QiCycle R1), многофункциональные отвертки (Mijia Wiha 8-in-1 Ratcheting Screwdriver), беговые

дорожки (Xiaomi WalkingPad) и т.д. А в 2017 году начал функционировать онлайн-банк Sichuan XW Bank — сделано это было в целях диверсификации бизнеса Xiaomi на другие отрасли...

Впрочем, Лэй Цзюнь не лишен доли авантюризма. В этом году он проспорил 1 млрд юаней (около 150 млн долл.) главе крупнейшего в Китае производителя кондиционеров Gree Electric Appliances Inc. Дун Минчжу. Предприниматели заключили пари в 2013 году, когда в эфире одного из китайских телеканалов Лэй заявил, что через пять лет доход производителя смартфонов превысит доход Gree Electric, но оказался не прав. При этом показатель выручки компании Лэй в 2018 году оказался не таким уж низким — 26 млрд долл.

Xiaomi обладает достаточными свободными средствами, чтобы позволить себе дорогостоящие разработки, а также щедрые инвестиции в перспективные технологические стартапы. Так, несколько лет назад корпорация инвестировала средства в покупку производителя двухколесных самокатов (дициклов) Segway Inc. Общая сумма инвестиций Xiaomi и других венчурных фондов составила 80 млн долл.

Управляющий директор Morningside Venture Capital Ричард Лю как-то сказал: «Лэй очень способный, неважно, что он хочет сделать, у него высокие шансы добиться успеха. Он — предприниматель мирового уровня с лидерскими качествами и амбициями построить глобальную компанию». И, похоже, это чистая правда. **65**



Соучредитель ЗАО «Росстрой», депутат Череповецкой городской Думы Павел ФИЛИМОНОВ хорошо знаком специалистам строительной сферы. Пройдя путь от военного (командира роты Балтийского флота) до бизнесмена, Павел сейчас активно занимается общественной деятельностью. Специально для журнала «Бизнес и Власть» предприниматель ответил на вопросы нашей анкеты.

ПАВЕЛ ФИЛИМОНОВ: «МОЕЙ МЕЧТОЙ ВСЕГДА БЫЛО ВЫЙТИ НА УРОВЕНЬ, КОГДА МОЖНО БУДЕТ ЗАНИМАТЬСЯ СОЗИДАТЕЛЬСТВОМ»

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

— В 10 лет мечтал поскорее стать взрослым, в 20 — достичь независимости, в 30 — быть хорошим человеком для всех. Мечтать нужно всегда. Моей личной мечтой было выйти на уровень, когда кроме заботы о себе и своей семье можно будет заниматься созидательством, улучшать жизнь других.

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

— С Майером Ротшильдом хотелось бы поговорить о финансах и экономике. Из современников — Юрий Вяземский, я обожаю общаться с умными людьми.

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

— Победа в Великой Отечественной войне в 1945-м. Победа после продолжительной, кровопролитной, разрушительной войны.

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

— Любовь и уважение к тому, что является ценным для отцов нашей родины, желание сделать собственный вклад и умение передать всё это своим сыновьям.

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

— Ответственность, целеустремленность и авторитет. Что дала мне армия? Понимание ответственности. Суть армии жидется на постановке задач и их

беспрекословном выполнении. Во время руководства личным составом хорошо понимаешь, что движет людьми, от чего зависит работа подчиненных и успешность выполнения ими задач. Работа в условиях дефицита кадров даёт понимание, как сложно эти кадры выращивать и как нужно ими дорожить. Это сильная школа.

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

— Предательство.

— **Ваш идеальный вариант проведения отпуска?**

— В компании любимых людей, на которых обычно не хватает времени, при этом в хороших условиях. Мы умеем отдыхать всей семьей и зимой, и летом. Старшие дети у нас увлекаются сноубордом, поэтому мы иногда ездим на горнолыжные курорты, в том числе в Кировск. Обожаю экстрим. Есть и обычные, прекрасные каникулы у бабушек, и для нас обязательны поездки в Калининград, на родину любимой супруги, а также в Семово — на запад Вологодской области к дорогим родителям.

— **Ваша любимая книга?**

— «Братья Карамазовы» Достоевского.

— **Фильм?**

— «Игра в имитацию», «Любовь и голуби». В целом довольно сложно для меня присвоить определение «любимый» одному фильму или книге.

— **Самый счастливый момент вашей жизни?**

— Каждый момент — как и у любого отца четырёх сыновей, имеющего здоровых родителей.



XVI МЕЖДУНАРОДНЫЙ
ФЕСТИВАЛЬ ДЖАЗА,
БЛЮЗА И ЭТНО МУЗЫКИ 2019

ПРОГРАММА
ФЕСТИВАЛЯ
17 - 19 июля 2019

17.07 СРЕДА

- **Концерт. Консисторский двор Кремля. 18:00 - 20:30**
- Виктория Андреева и Молодежный эстрадный хор (Вологда) – фолк, авторская обработка
- Quinn DeVeaux и the Blue Beat Review (США) – соул, кантри, блюз, фанк.
- Сергей Старостин (Москва) и «Арт-Квартет» Тима Дорофеева (Архангельск) – фолк, этно в джазовой обработке
- **Джем-сейшн (ресторан отеля "История", Воровского 28) 21:00 - 24:00**

18.07 ЧЕТВЕРГ

- **Открытая площадка фестиваля «Живое звучание» 14:00 - 17:00**
(Сквер у Соборной Горки) Концерты, творческие встречи, детские программы
- **Концерт. Консисторский двор Кремля. 18:00 - 20:30**
- «Dimetric Band» с проектом «ЭтноГраффити» (Рыбинск –Ярославль) – музыка в стиле этно-фьюжн
- Francesca Tandoi Trio (Италия –Россия) – джаз
- JJ Thames (США) – блюз
- Специальный гость – Вадим Иващенко - гитара (Москва)
- «Петрович Бенд» (Вологда)
- **Джем-сейшн (ресторан отеля "История", Воровского 28) 21:00 - 24:00**

19.07 ПЯТНИЦА

- **Открытая площадка фестиваля «Живое звучание» 14:00 - 17:00**
(сквер у Соборной Горки) Концерты, творческие встречи, детские программы
- **Концерт. Консисторский двор Кремля. 18:00 - 20:30**
- «Краски Блюза» (Вологда, Архангельск, Москва) – блюз
- **Игорь Бутман – квинтет с участием Олега Аккуратова (Москва) – джаз**
- Драм-шоу
- **Заключительный джем-сейшн (пиццерия «Гауди», Мира 6а) 21:00 - 24:00**



ДЖАЗ · БЛЮЗ · ЭТНО
ВОЛОГДА · ЛЕТО · 2019 /bluesnaverande
Билеты во всех театрально-концертных кассах.
На сайте: concertvologda.ru, билетинформ.ру
Справки по телефону: 72-23-19, +7 905 297 09 00

Пролетая километры, экономить часы



Стоимость перелета
до Санкт-Петербурга
всего 3700 руб.



www.avia35.ru

Номер рейса	Аэропорт вылета	Время вылета	Время в пути	Аэропорт прилета	Время прилета
<i>Вологда – Москва Москва – Вологда</i> <i>понедельник, среда</i>					
ВГ-2390	Вологда	08:00	1 час 30 мин.	Внуково-1	09:30
ВГ-2389	Внуково-1	19:00	1 час 30 мин.	Вологда	20:30
<i>пятница</i>					
ВГ-2390	Вологда	15:30	1 час 30 мин.	Внуково-1	17:00
ВГ-2389	Внуково-1	18:00	1 час 30 мин.	Вологда	19:30
<i>Вологда – Санкт-Петербург Санкт-Петербург – Вологда</i> <i>вторник, четверг</i>					
ВГ-612	Вологда	08:30	1 час 35 мин.	Пулково	10:05
ВГ-613	Пулково	11:05	1 час 25 мин.	Вологда	12:30