

БИЗНЕС и ВЛАСТЬ

Вологодский областной журнал

№7-8 (100) 2019 г.

КЛЮЧЕВОЙ ЭЛЕМЕНТ РАЗВИТИЯ

Директор журнала
Наталья НЕСТЕРОВА
о ценности имиджа
и грамотного
позиционирования
на рынке



100
ВЫПУСК
лимитированный тираж

3 КОЛОНКА РЕДАКТОРА

4 ГЛАВНЫЕ НОВОСТИ

8 ЮБИЛЕЙНЫЙ ПРОЕКТ

ЖУРНАЛ «БИЗНЕС И ВЛАСТЬ»: КАК МЫ ИЗМЕНИЛИСЬ

Интервью с директором журнала Натальей Нестеровой.

НАШИ ГЕРОИ

Топ персон, которых мы не можем забыть.

ФОРМУЛА УСПЕХА

Рейтинг предприятий, которые повлияли на развитие бизнеса в Вологодской области.

ЭКСПЕРТНОЕ МНЕНИЕ

Вспоминаем лучших экспертов нашего издания.

ДИАЛОГ

Выдающиеся руководители органов власти, институтов развития и общественных организаций.

ЛИЦА КУЛЬТУРЫ

Самые интересные деятели культуры за годы издания журнала.

18 ОБЩЕЕ ДЕЛО

ИЗМЕНИЛСЯ МИР – ИЗМЕНИЛСЯ БИЗНЕС

Бизнесмены – члены Союза промышленников и предпринимателей области о том, что произошло за 10 лет.

22 СОБЫТИЕ

ГОСУДАРСТВО ПОСМОТРЕЛО НА СТРОЙКУ

Наш эксперт Дмитрий Монахов о состоянии дел в строительной отрасли.

ИНТЕЛЛЕКТ НА БЛАГО БИЗНЕСА

В Вологде наградили лучших изобретателей и рационализаторов.

СДЕЛАТЬ ЛЮДЕЙ ЧУТЬ СЧАСТЛИВЕЕ

1 августа клиника «Дентал Дизайн» открыла новый офис. Смотрите фоторепортаж с мероприятия.



28 ОПОРА И ПОДДЕРЖКА

ЭКСПОРТЕРЫ ОБСУДИЛИ НОВЫЕ ВОЗМОЖНОСТИ

Что такое экспорт для малого и среднего бизнеса?

ЧТО ТАКОЕ «РОССИЙСКИЙ ЭКСПОРТНЫЙ КЛУБ»

Интервью с председателем «РЭК» о проблемах экспорта в регионах.

34 АКТУАЛЬНО

УТИЛИЗАЦИЯ БАТАРЕЕК: ВОЛОНТЕРСТВО ИЛИ БИЗНЕС?

В Вологодской области не могут разобраться, кто должен заниматься сбором и уничтожением старых батареек.



36 УСПЕХИ БИЗНЕСА

НАРОДНЫЙ КОНКУРС ДЛЯ БИЗНЕСА

В Вологде подвели итоги конкурса «Мы выбираем, нас выбирают».

БЕЗУПРЕЧНОЕ ТУРАГЕНСТВО

Куда обратиться, чтобы уехать в отпуск без проблем.

38 СТРОИТЕЛЬСТВО

ДОБАВКИ В БЕТОНЫ: СЕРЬЕЗНЫЙ БИЗНЕС ДЛЯ СЕРЬЕЗНЫХ ЛЮДЕЙ

Интервью с лидером российского рынка по производству добавок в бетоны.

КОНТРОЛЬ НАД СТРОИТЕЛЯМИ, КОНТРОЛЬ ДЛЯ СТРОИТЕЛЕЙ

Как поможет сэкономить независимая строительная лаборатория.

43 В2В

ЛИЗИНГ В ПОМОЩЬ МСБ

Где найти негосударственные программы поддержки предпринимательства.

НА РАЗНЫХ ЧАСТОТАХ, НА ОДНОЙ ВОЛНЕ

Что ждет радио с переходом на «цифру».

46 ИНВЕСТИЦИИ

ИСТОРИИ ВОЛОГОДСКИХ ИНВЕСТОРОВ

Рейтинг компаний, у которых в Вологде все получилось.

48 ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ПАНОРАМА РЕГИОНА



ГОСУДАРСТВО ЗАЩИТИТ ВОЛОГОДСКОЕ МАСЛО

Как закон о региональных брендах поможет улучшить дела вологодских экспортеров продовольствия.

«МНЕ ХОТЕЛОСЬ ВОПЛОТИТЬ СВОИ МЕЧТЫ»

Руководитель «Агромясопром» о создании одного из брендов Вологодской области.

ПРОДУКТ НОМЕР ОДИН

Из первых рук о том, как работает «Славянский хлеб».

МОЛОЧНИКИ ПОВЕСЕЛЕЛИ

Череповецкий молочный комбинат вышел из кризиса. Что дальше?

64 КУЛЬТУРА

ЗА РАМКАМИ ОБЫДЕННОСТИ

Интервью с Сергеем Старостиним.

БРОДЯЧИЕ МУЗЫКАНТЫ В ВОЛОГОДСКОЙ ОБЛАСТИ

По городам региона проехала «Музыкальная экспедиция».

МУЗЫКА НА ЗАВОДЕ

Музыкальный критик Артём Варгафтик о производственных концертах.



ЛИЧНЫЙ КОНСУЛЬТАНТ

59 МАРКЕТИНГ И КОММУНИКАЦИИ

ГРАМОТНАЯ МАРКЕТИНГОВАЯ СТРАТЕГИЯ = УВЕЛИЧЕНИЕ ПРОДАЖ

Что делать, если в компании нет своего маркетолога.

58 БАНКОВСКИЙ ЭКСПЕРТ

ПРОМСВЯЗЬБАНК СТАЛ ДРУГИМ

Банк поменял название и не только его.

60 ФИЛЬМОТЕКА

ЧТО ПОСМОТРЕТЬ НА ДОСУГЕ

Самые ожидаемые фильмы лета (если эту холодрыгу можно назвать летом).

61 КНИЖНАЯ ПОЛКА

ТРИ КНИГИ НА ЛЮБОЙ ВКУС

О колдовстве, криминальном мире и кошках.

62 ЛАЙФХАКИ

КАК СОБРАТЬСЯ В ОТПУСК И НЕ ПОТЕРЯТЬ В ДЕНЬГАХ

Советы бывалых.



70 ИЗ АРХИВА ЖУРНАЛИСТА

ЛЕГЕНДЫ ВОЛОГОДСКИХ ТАНЦПЛОЩАДОК

Малоизвестные страницы из жизни руководителей вологодских ВИА.

72 ВОПРОС – ОТВЕТ

«МЕЧТАЮ О БЛАГОПОЛУЧИИ В СТРАНЕ И В СЕМЬЯХ МОИХ ДЕТЕЙ»

Иван Поздняков о себе, детях, внуках и жизни.



**ОТКРЫЛСЯ НОВЫЙ МАГАЗИН
«ИНСТРУМЕНТ И ЭЛЕКТРИКА»**



УЛ. ПРЕОБРАЖЕНСКОГО, 28



(8172) 520-520



LIDER35.RU

«Строймаркет ЛИДЕР» предлагает широкий ассортимент инструмента и электротехнических товаров, как для любителей, так и для профессионалов.

НЕ НАШЛИ В НАЛИЧИИ – ПРИВЕЗЕМ ПОД ЗАКАЗ.



За 13 лет работы журнал «Бизнес и власть» превратился из проекта, державшегося на энтузиазме, в многопрофильный бизнес, основа которого — авторитетное и качественное деловое издание. В сотом номере журнала мы решили вспомнить людей и предприятия, которые были с нами все это время. Изучение наших рейтингов — увлекательное занятие, однако не делайте этого в спешке, лучше оставьте эту часть журнала для неспешного чтения в свободное время.

Большинство бизнесменов отмечают, что за последние годы

мир стал глобальнее, и проблема экспорта приобретает все большую актуальность. К чему готовиться тем, кто хочет заняться экспортом в регионах, есть ли негосударственные институты поддержки экспортеров, и чем они могут помочь? Об этом в нашем постоянном проекте «Опора и поддержка».

Экспорт скоропортящегося продовольствия — одно из самых сложных направлений, но ведь именно этими товарами и сильна Вологодская область. Как государство защитит вологодское масло и молоко, будет ли регион экспортировать хлеб и мясо, — об этом в нашей «Экономической панораме региона».

Один из хороших способов отдохнуть от дел — послушать хорошую музыку. Череповецкие металлурги, кажется, поняли это, и стали приглашать музыкантов прямо в цеха. Что из этого вышло, читайте в конце этого номера.

**Главный редактор
Андрей Ненасhev**

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
НЕНАСHEВ АНДРЕЙ НИКОЛАЕВИЧ

КОРРЕКТОР
ВАЛЕНТИНА НОВИЧЕНКОВА

НАД НОМЕРОМ РАБОТАЛИ
ЕВГЕНИЯ ГРЕБЕЛКИНА
АЛЕКСАНДР ИЛЬИЧЕВ
ИВАН МАКАРОВ
АЛЕКСАНДР МАЛЬЦЕВ
СВЕТЛАНА МАРУЩЕНКО
АЛЕКСАНДР НЕСТЕРОВ


ФОТОГРАФИИ
НАТАЛЬЯ АНТОНОВА
АЛЕКСЕЙ ИГНАТЬЕВ
АЛЕКСЕЙ СОПЕГИН

ДИЗАЙН
АННА ФОМЕНКО

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

ОТПЕЧАТАНО
ТИПОГРАФИЯ ООО «ПО «ПОЛИГРАФ-ПЕРИОДИКА»,
160001, Г. ВОЛОГДА, УЛ. ЧЕЛЮСКИНЦЕВ, 3
ТИРАЖ 5000 ЭКЗ.

ПОДПИСАНО В ПЕЧАТЬ 05 АВГУСТА 2019 Г.
ВЫХОД ЖУРНАЛА В СВЕТ 09 АВГУСТА 2019 Г.

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

ЗА ДОСТОВЕРНОСТЬ РЕКЛАМНОЙ ИНФОРМАЦИИ
РЕДАКЦИЯ ОТВЕТСТВЕННОСТИ НЕ НЕСЕТ.

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ МАТЕРИАЛОВ ИЗДАНИЯ ВОЗМОЖНО
ТОЛЬКО С ПИСЬМЕННОГО СОГЛАСИЯ РЕДАКЦИИ.

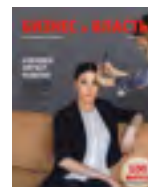
**ИНФОРМАЦИОННО-РЕКЛАМНОЕ ИЗДАНИЕ.
ЦЕНА СВОБОДНАЯ.**

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

WWW.VOLBUSINESS.RU БИЗНЕСИВЛАСТЬ.РФ

12+

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:
Наталья НЕСТЕРОВА, директор журнала
«Бизнес и Власть».

Фотограф:
Наталья Антонова



НАДЕЖНЫХ ПОДРЯДЧИКОВ БУДЕТ БОЛЬШЕ

В Череповце подвели промежуточные итоги реализации проектов Союза промышленников и предпринимателей Вологодской области.

Один из ключевых проектов череповецкого отделения союза — «Надежный подрядчик ПАО «Северсталь».

«Ежегодно на ремонтную программу Череповецкого металлургического комбината мы выделяем около 20 миллиардов рублей. Определены 12 организаций, с которыми мы будем тесно сотрудничать на постоянной основе для организации и проведения капитальных и текущих ремонтов. Эти компании зарекомендовали себя с лучшей стороны и должны ежесуточно предоставлять нам около 1500 квалифицированных специалистов-ремонтников. В качестве поощрения наши надежные партнеры будут получать заказы на бестендерной основе, — говорит Вадим Германов, президент Союза промышленников и предпринимателей Вологодской области, гендиректор дивизиона «Северсталь Российская сталь».

Опыт «Северстали» лег в основу проекта «Муниципальный подрядчик», который запущен в июле мэрией Череповца, череповецким отделением Союза и Агентством городского развития. Цель проекта — обеспечить малый и средний бизнес муниципальными заказами, а также сформировать для муниципалитета круг надежных подрядчиков из числа местного бизнеса.

«В планах нашего отделения — бизнес-миссия компаний Союза на предприятия группы «СВЕЗА», круглый стол на «Северсталь-Метиз» по работе с подрядчиками, а также встреча с предприятиями петербургского отделения Союза. Можно обсудить варианты совместной работы как с привлечением питерских компаний на площадку Череповца, так и с выходом наших предприятий в Санкт-Петербург», — говорит Дмитрий Зайцев, председатель череповецкого отделения Союза промышленников и предпринимателей, руководитель группы «КИПМЕТСЕРВИС».

КТО СТАНЕТ НОВЫМ ГУБЕРНАТОРОМ?

Опубликован список всех кандидатов в губернаторы Вологодской области. На выборы пойдут: действующий губернатор Олег Кувшинников, Ольга Ширикова от ЛДПР, Алексей Рылеев от «Родины», Маргарита Савоськина от «Справедливой России», Вадим Петриенко от партии «Народный альянс».

Коммунист Александр Морозов, которого считали наиболее опасным противником Олега Кувшинникова, не смог пройти так называемый муниципальный фильтр, так как не собрал нужное количество подписей районных депутатов.

Следующий этап избирательной кампании — предвыборная агитация в СМИ — начался 10 августа.

Выборы губернатора Вологодской области назначены на 8 сентября 2019 года.

СТРОЙМАТЕРИАЛЫ ДОРОЖАЮТ МЕДЛЕННЕЕ

Вологодстат опубликовал данные об изменении цен основных стройматериалов для организаций за первое полугодие 2019 года. В выборочное наблюдение попали основные и вспомогательные материалы, детали и конструкции, которые формируют основную часть затрат в строительстве.

По данным статистики, за первое полугодие 2019 года прирост цен на основные стройматериалы составил в среднем 0,1%, что в 34 раза ниже, чем за аналогичный период 2018 года (3,4%). При этом наблюдалось не только увеличение цен, но и снижение.

Относительно декабря 2018 года наиболее сильно подорожали жесткие полимерные трубы (на 13,4%), железобетонные плиты покрытий (на 13,1%), товарный бетон (на 11,7%), пиломатериалы хвойных пород (на 10,7%), минеральные тепло- и звукоизоляционные материалы и изделия (на 9,5%). Повышение цен (на 5-7%) также отмечено на природные пески, песчано-гравийные смеси, щебень и общестроительные цементы. Цены на силикатный и шлаковый кирпич, строительные растворы, железобетонные плиты перекрытий выросли в среднем на 2-3%.

Вместе с тем необработанные лесоматериалы хвойных пород стали дешевле на 9,3%, водогазопроводные стальные трубы — на 7,8%, нефтяные битумы — на 6%, асбестоцементные трубы и муфты — на 4,8%.

еще больше новостей



novostivologdi

В ВОЛОГОДСКОЙ ОБЛАСТИ ЗАВЕЛИСЬ «ЧЕРНЫЕ КРЕДИТОРЫ»

В СЗФО за полгода выявлено 107 «черных кредиторов» и 12 финансовых пирамид. Больше всего нелегальных кредиторов найдено в Санкт-Петербурге (27), в Архангельской (26) и Вологодской областях (20).

Кроме того, выявлено 12 организаций с признаками финансовых пирамид — они незаконно привлекали деньги жителей СЗФО: 8 таких организаций находились в Санкт-Петербурге, еще по две — в Калининградской и Вологодской областях, сообщает Северо-Западное главное управление Центробанка.

В первом полугодии 2019 года управление направило в правоохранительные и контролирующие органы 200 писем с просьбой принять меры по прекращению

деятельности нелегальных организаций и привлечь к ответственности их владельцев и руководителей.

«Около половины наших материалов по нелегальным организациям, отправленных в правоохранительные органы, уже привели к возбуждению административных или уголовных дел. По остальным обращениям правоохранительные и контролирующие органы проводят следственные и другие проверочные мероприятия. Кроме того, узнав, что их «засекли», мошенники часто сворачивают свою деятельность, что позволяет сберечь деньги доверчивых граждан», — отметила начальник отдела противодействия нелегальной деятельности Северо-Западного главного управления Банка России Алина Газалова.



ОШИБОК СТАНЕТ МЕНЬШЕ?

Бюро кадастровой оценки и технической инвентаризации Вологодской области в конце августа обнародует проект отчета о кадастровой стоимости объектов капитального строительства и земельных участков. Кадастровая стоимость — основа при расчете земельного и имущественного налогов.

«В эту оценку попадут все объекты капитального строительства и земельные участки населенных пунктов, которые стояли на кадастровом учете по состоянию на 1 января 2019 года. Последний раз кадастровая оценка проводилась в 2012 году. Ознакомиться с проектами отчетов об определении кадастровой стоимости и добавить замечания к ним можно будет на сайте бюджетного учреждения либо в Фонде данных государственной кадастровой оценки Росреестра. Замечания к промежуточным отчетным документам предоставляются в бюджетное учреждение или многофункциональный центр в течение 50 дней со дня размещения сведений и материалов. Замечания должны быть объективными. Допустим, при оценке указаны кирпичные стены, а на самом деле они деревянные. В этом случае должны быть приложены документы, подтверждающие наличие ошибок, допущенных при определении кадастровой стоимости», — прокомментировала начальник отдела кадастровой оценки недвижимости управления Росреестра по Вологодской области Татьяна Сорокина.

13 РЫБОВОДОВ

В поселке Грибово Вологодского района заложено новое хозяйство ООО «Аквапродукт». Планируется строительство цеха по выращиванию атлантического лосося мощностью 2,5 тысячи тонн продукции в год. Комплекс разместится на площади в 2 га, здесь впервые в России будет создан замкнутый цикл использования воды. Проект реализуется при поддержке израильской компании «АкваМаоф». Сумма инвестиций составит более 2 млрд рублей.

«О масштабах проекта говорят несколько его характеристик. Общий объем резервуаров составит 17 тысяч кубических метров, а глубина биофильтров — 9 метров. Это практически высота трехэтажного дома. Диаметр бассейнов сравним с длиной волейбольной площадки — 18 метров. Ежемесячно в резервуары будут зарыбляться более 50 тысяч мальков, — рассказал учредитель ООО «Аквапродукт» Александр Чуркин. — Рыба будет выращиваться без антибиотиков и гормонов. Потребление продукта растет, а вылов сокращается. Наша задача — восполнить этот дефицит».



Проект в Грибово станет 13-м рыбноводским хозяйством в Вологодской области. По данным правительства, сейчас выращиванием товарной рыбы и рыбоводосадочного материала занимаются 9 юридических лиц и 3 индивидуальных предпринимателя. В качестве производственной базы используются как участки открытых водных объектов, так и рыбные фермы.

В прошлом году общий объем произведенных продуктов аквакультуры (товарная рыба и рыбоводосадочный материал) составил 174 тонны.



ТЕКСТ: ИВАН НЕЧАЕВ

Вы держите в руках 100-й номер журнала «Бизнес и Власть». За все годы издания его героями стали тысячи людей, которые принимают важные решения (или, по крайней мере, влияют на принятие решений другими): предприниматели, руководители организаций, представители различных уровней власти, деятели культуры, общественники, ученые. Наши журналисты общались с самыми разными людьми, судьба которых сложилась по-разному: кто-то добился карьерного успеха, кто-то сменил сферу деятельности, других постиг огушительный провал. Некоторых уже нет в живых. Менялся и журнал. О его прошлом и настоящем рассказывает директор журнала Наталья НЕСТЕРОВА.

МЫ НЕРАВНОДУШНЫ К ТОМУ, О ЧЕМ ПИШЕМ

— В этом номере собраны короткие «портреты» 100 персон и компаний, запомнившихся редакции журнала. По какому принципу шел отбор?

— За 13 лет существования журнала у нас сформировался довольно большой бэкграунд: спикеры, темы, сюжеты. Поэтому отбор был сложен, но мы справились.

Аудитория журнала — это в основном бизнесмены, поэтому редакция отбирала прежде всего тех, кто непосредственно связан с предпринимательством. Кроме того, в нашем рейтинге немало представителей банковского сектора, ИТ, консалтинга, так как эти сферы наиболее интересны бизнесу и

изучены нами досконально. Конечно, мы отметили экспертов, с которыми плотно работали, тех, кого можем назвать друзьями журнала. Попали в наш список и известные в свое время люди, о которых давно ничего не слышно, либо же связанные со скандальными историями. Мы не можем не сказать об этих людях, так как когда-то они генерировали для СМИ ценный контент.

— Это все герои обложек?

— Не только обложек. Но обложка — важный для нас момент. Принцип ее формирования мы не меняли с самого начала. Это не какое-то абстрактное изображение или коллаж, а всегда персона, человек. Потому что в бизнесе, в управлении

главное — люди. В целом мы пишем об очень динамичной сфере, так как предприниматель — это не тот человек, который за 10-15 лет ни разу ничего не изменит в своей карьере. И могу сказать, что за годы издания «Бизнес и Власть» изменилось многое. Листая наш журнал, можно посмотреть, чем жил регион, как менялось бизнес-пространство..

— Сам журнал тоже изменился...

— Когда я возглавила журнал в 2008 году, мы многое поменяли. У нас была команда энтузиастов: Александр Мальцев был «идеологом» редакционной части, Сергей Добрынин творчески переосмыслил дизайн и верстку предыдущей версии, а я курировала продвижение

и коммерческий блок.. Мы с большим увлечением занялись делом, но в первое время это был исключительно творческий проект.

Оценив перспективность медиарынка, мы решили усилить журнал информационным порталом **volbusiness.ru**. Потом стали разрабатывать еще одно направление — организацию бизнес-мероприятий. Получился небольшой холдинг, который давал возможность закрыть все потребности бизнеса в продвижении, причем не только на местном рынке. Слоган «Журнал для тех, кто принимает решения» стал основным для всех наших медиа-площадок.

Как я уже сказала, в 2008 году нам пришлось многое поменять. Верстка получилась более сдержанной, что в большей степени соответствовало деловой тематике. В редакционной части сместили акценты на аналитику и экспертность. В рекламе мы предложили понятные пакеты для своих партнеров. Рынок СМИ, пожалуй, больше, чем другие, подвержен новшествам. Поэтому изменения в формат, тематику, в верстку мы вносим постоянно. Оглядываясь назад, могу сказать, что в начале 2010-х годов было довольно просто работать с контентом. Спикеры более открыто и искренне давали комментарии.

За 13 лет работы менялись главные редакторы, постоянные авторы, типографии, схема распространения журнала, но уровень качества издания мы никогда не опускали. Более того, благодаря поддержке региональных бизнес-объединений, в первую очередь Союза промышленников и предпринимателей Вологодской области и «ОПОРЫ РОССИИ», мы расширили круг тем и героев.

— **Еще в 2008 году все говорили, что бумажной прессе через пару лет придет конец...**

— Не сбылось. В 2011 году у нас был уже не просто журнал, а рекламное агентство, которое работает вместе с журналом и сайтом. «Бизнес и Власть» к тому времени перестал восприниматься как один из буклетов с рекламой, имидж серьезно улучшился. Наверное, во многом благодаря тому,



что мы равнодушны к тому, о чем пишем. Кто-то упрекает нас в подчеркнутой лояльности к органам власти, в избегании «острых» тем. Не соглашусь. Мы просто исключаем эмоции и стараемся разобраться в проблеме с разных сторон. Конечно, можно бесконечно рассказывать о скандалах и слухах: и бизнес, и власть изобилуют ими. Хайпануть на таких историях, по большому счету, ничего не стоит. Но стратегически что это дает? Это большой вопрос. Мы стараемся быть честными. И если говорим о чем-то, то только

«ПО НАШИМ ОБЛОЖКАМ И МАТЕРИАЛАМ В СТА НОМЕРАХ МОЖНО УВИДЕТЬ И ВСПОМНИТЬ, ЧЕМ ЖИЛ РЕГИОН, КАК МНОГОЕ ВОКРУГ МЕНЯЛОСЬ».

когда разберемся в ситуации и приведем мнения разных сторон.

Также для нас важно образовывать, просвещать, расширять горизонты восприятия наших читателей. Поэтому сегодня в журнале, на сайте, в соц-сетях много не только экономических обзоров, но и рекомендаций из области юриспруденции, психологии, менеджмента, пиара и HR. Не обходим вниманием культурную жизнь региона и тему меценатства.

— **Такова идеология?**

— Таковы требования рынка. Наш регион очень конкурентный в отношении медиа. В Ярославле, к примеру, нет ни одного местного стабильно выходящего делового журнала, в Архангельске — один. У нас же их несколько, а есть еще

другие гляцевые журналы, газеты и интернет-порталы. При этом все проекты работают достаточно давно, многие СМИ — на хорошем уровне. Все это заставляет нас двигаться, придумывать новые редакционные и партнерские проекты. Мы не пользуемся дотациями, что дает нам определенную степень свободы и независимости, и читатель нам доверяет и делится информацией.

В журнале много местного контента, но в то же время много и спикеров федерального уровня, с которыми у нас есть возможность лично общаться. Некоторые из них попали в наш топ-100. Не секрет, что сегодня границы стираются: сегодня ты работаешь в Вологде, а завтра по франшизе сотрудничаешь со всей Россией. Поэтому мы следим и за общенациональной повесткой и тенденциями в бизнесе.

Похоже, у нас это получается, и журнал высоко оценивают профессионалы отрасли. Так, в 2017 году мы удостоились награды Торгово-промышленной палаты РФ как лучшее региональное СМИ. Отбор шел среди изданий из 62 регионов России.

— **И все-таки вернемся к проблеме бумажного формата. У него есть перспективы?**

— Мое личное мнение: печатные бизнес-СМИ никогда не исчезнут. Да, развивается интернет, гаджеты, цифровые технологии. Понимая это, мы тоже развиваем наше присутствие в сети. Но мы также видим, что наша целевая аудитория любит читать и бумажную версию. На мой взгляд, нам удалось найти свой формат и свое содержание. Мы выдаем ценный профессиональный контент, который востребован. **69**

«НАШИ ГЕРОИ»

ПРЕДПРИНИМАТЕЛИ И РУКОВОДИТЕЛИ ПРЕДПРИЯТИЙ, СТАВШИЕ ЗАМЕТНЫМИ ГЕРОЯМИ НАШИХ ПУБЛИКАЦИЙ

Владимир БОГЛАЕВ



Генеральный директор Череповецкого литейно-механического завода дважды становился героем обложки «Бизнес и Власть», что для журнала большая редкость.

В начале 2012 года в своем интервью он рассказал, как его интернациональная команда управленцев и специалистов за несколько лет сделала из банкротящегося завода, брошенной «дочки» «Северстали», динамично развивающееся предприятие, имеющее на тот момент около 200 партнеров по всему миру.

Владимир Николаевич назвал тогда ЧЛМЗ «маленькой экспериментальной территорией, перед которой стоят те же проблемы, что и перед страной». Поэтому вполне закономерно, что в этой и последующих публикациях в нашем журнале руководитель делился своим мнением не только о путях развития собственного производства, но и о промышленной политике правительства страны в целом.

Алексей ЛОГАНЦОВ

Алексей Петрович — глава ГК «Бизнес-Софт» и известный общественный деятель — старинный друг нашего журнала. Это если формулировать коротко.



Вадим GERMANOV

Вадим Евгеньевич стал часто появляться на страницах журнала относительно недавно — в 2017 году генеральный директор дивизиона «Северсталь Российская сталь» был избран президентом СППВО, деятельность организации по развитию кооперации между крупным и малым бизнесом региона активизировалась, и это не могло не привлечь внимания редакции нашего издания.



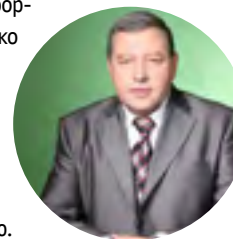
Дмитрий МОНАХОВ

Один из ярких представителей строительной отрасли региона стал героем обложки №3 за 2011 год и рассказал, почему решил открыть в Череповце новый ресторан.



Виктор ЧУЧИН

Лицо обложки №5 за 2017 год, устюгский предприниматель, председатель правления группы компаний «Устюггазсервис», раскрыл формулу гармонии и успеха: крепко стоящий на ногах бизнес, активная общественная и благотворительная деятельность, большая и крепкая семья и время для путешествий по родному краю.



Роман КУЗНЕЦОВ

Давний партнер журнала, директор «Комбината пищевых продуктов леса» (входит в компанию «Экопродукт») подарил на наше 10-летие бочку вкуснейшего варенья.



Андрей ГАНОВ



Глава Вологодского филиала компании «Ростелеком» всегда готов прокомментировать изменения на рынке телекоммуникаций, рассказать о новых технологиях передачи данных и современных подходах к ведению бизнеса.

Александр МЫЗИН

Пожалуй, самый известный предприниматель Верхневажского района, искренне заботящийся о своей малой родине.



Владимир СТАРЦЕВ

В 2007 году председатель правления областного «Клуба деловых людей» и экс-депутат Вологодской городской Думы стал героем обложки журнала. Говорили в том числе о бизнесе. По мнению Владимира Bronislavovicha, когда человек понимает, что он не может работать с 8.00 до 17.00, что он может сделать что-то еще, и не только для себя, но и для своего города... Не каждый способен выдержать это испытание.





Арутюн и Юрий АТОМЯНЫ

Шекснинская фабрика «АтАг» и ее основатели — яркий пример грамотной организации бизнеса, контроля качества выпускаемого продукта и креативного подхода к его продвижению. «Бизнес и Власть» на протяжении многих лет сотрудничает с руководством компании, а конфеты и мармелад от «АтАг» всегда пользуются спросом у работников и гостей нашего офиса.



Марина КУРТЮКОВА

Хозяйка магазина модной одежды «Персона» в Вологде придерживается простого правила: «Добивайся успеха, несмотря ни на что». И у нее это получается!



Фёдор СУХАНОВ

Основатель и руководитель компании «Арника», а также действующий руководитель областного «Клуба деловых людей» всегда на позитиве — какими бы трудными ни были времена.

Игорь ИСТОМИН

Став героем обложки журнала (№6 за 2016 год), известный череповецкий предприниматель и лидер череповецкого отделения «ОПОРЫ РОССИИ» так сформулировал свое бизнес-кредо: «Всегда выбирайте самый трудный путь. На нем вы не встретите конкурентов».



Павел КУНИЦИН

Директор группы компаний «Мартен» фигурировал в нашем журнале не только как авторитетный представитель авторитетла, но и как приверженец активного отдыха — в №3 за 2009 год можно прочитать интервью с ним о том, почему он полюбил горные лыжи.



Раиса ИВАНОВА Олег БАРИНСКИЙ

Имя Раисы Ильиничны прочно связано с возрождением в Вологде «Кондитерской фабрики» в конце 90-х. Многие годы она является членом нескольких региональных объединений предпринимателей и активным участником деловых мероприятий, посвященных прикладным аспектам совершенствования бизнес-климата в городе и области. И мы горды тем, что она является партнером и нашего журнала тоже.

Мы поговорили с «гуру сферы общепита», владельцем сети «Морсен» и ресторана «Верещагинъ» в начале 2012 года. В то время он входил в руководство регионального «Союза промышленников и предпринимателей» и «Союза предприятий и предпринимателей потребительского рынка Вологодской области»,



поэтому рассказывал не столько о своем бизнесе, сколько об общих проблемах торговли и тенденциях развития ресторанного дела. Впоследствии он не раз делился с нашими читателями своим экспертным мнением.

Екатерина ЛАСТОЧКИНА

Попала на обложку №1 за 2015 год, став новым главой издательского дома «Вологжанин». Оказалось, что она не только красивая и творческая девушка, но еще и амбициозный и твердый руководитель.



Владимир КРАСУЛИН

Мы поместили руководителя сети дорожных кафе «Баранка» на обложку в конце 2012 года, и для этого был весомый повод — на АЗС «ЛУКОЙЛ» на трассе М-8 в районе Чекшино открылось кафе, призванное стать эталоном качественного придорожного сервиса.

Василий ПЕРЕВАЛОВ

Генеральный директор ООО «Пчелка» из Великого Устюга обратил на себя наше внимание по трем причинам: во-первых, он один из крупнейших предпринимателей района, известный на всю область; во-вторых, поражает масштаб и разнообразие его бизнеса — от хлебопечения до энергетики; в-третьих, широко известна его меценатская деятельность и социальная ответственность.



Елена МИНАКОВА

В №6 за 2007 год можно прочитать интервью депутата ЗСО и основателя компании «МиМП». Отвечая на вопрос, чувствуют ли производители чрезмерную лояльность властей к тому или иному бренду, она сказала, что знакомство с чиновниками и дружба с владельцами торговых сетей не имеют решающего значения: «Если ваша продукция завоевала любовь покупателей, ваш бизнес будет успешным».



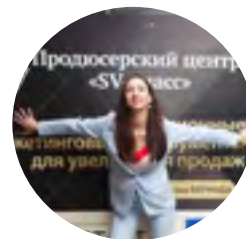
«ФОРМУЛА УСПЕХА»

КОМПАНИИ, СОТРУДНИЧЕСТВОМ С КОТОРЫМИ МЫ ГОРДИМСЯ



ПРОМСВЯЗЬБАНК

Один из самых давних партнеров нашего журнала. На протяжении всей истории журнала мы писали о факторинге и прочих продуктах банка. В №8 за 2007 год можно прочитать интервью с тогдашним управляющим Вологодским филиалом банка Сергеем Клециновым, в котором он рассказывает о меняющихся запросах малого бизнеса в кредитных ресурсах.



SV-КЛАСС

Этот продюсерский центр в последние годы стал отличным поставщиком спикеров для нашего раздела «Личный консультант»: Хакамада, Гандапас, Батырев, Хазин... Это не просто узнаваемые фамилии и «модные темы». В интервью с ними мы старались расширить управленческие горизонты наших руководителей и дать рекомендации по совершенствованию бизнес-процессов.

ВТБ

Спикеры банков группы «ВТБ» — частые участники наших публикаций. Интересные продукты для бизнеса и привилегированное обслуживание физических лиц — вот о чем в основном они говорят в нашем журнале.



БАНК МОСКВЫ

В Вологде филиал банка открылся в 2001 году и активно продвигал свои продукты через СМИ. Поэтому не удивительно, что статьи об одном из лидеров рынка в нулевые годы часто можно встретить в нашем журнале.

ФОСАГРО

Компания, ныне именуемая «Апатит», на страницах нашего журнала появлялась в особом ракурсе: мы не раз рассказывали об инновационных и ИТ-решениях, активно внедряемых на предприятии в последние годы. Кроме того, «ФосАгро» — крупнейший инвестор региона, о производственных проектах которого мы также регулярно информируем читателей.



ГК «БИЗНЕС-СОФТ»

Один из крупнейших игроков регионального ИТ-рынка, «Бизнес-Софт» — частый гость нашего журнала. Каждый год поводов находится немало: специализированные конференции (крупнейшая проходит в Вологде в апреле — «Современные информационные технологии: для государства и общества»), бизнес-тренинги для партнеров и прочие корпоративные мероприятия.



МЕГАФОН

Разнообразные выгодные сервисы для малого и среднего бизнеса — вот, пожалуй, основная тема, с которой представители компании выходили на разговор с нашими читателями.



МСК

Вологодский филиал «Московской страховой компании» был с нашим журналом практически с его основания. При содействии его специалистов на протяжении ряда лет мы активно освещали ситуацию на региональном рынке страхования, тенденции и перспективы его развития. А также рассказывали читателям о новых продуктах компании в различных сегментах, будь то страхование ответственности по государственным и муниципальным контрактам, ДМС или КАСКО.



ИММИД

Компания, возглавляемая Константином Шепелем — грамотным и активным руководителем нового поколения — является одним из лидеров рынка по производству полиэтиленовых труб.



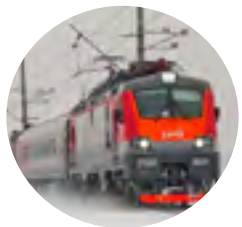
СБЕРБАНК

Руководители вологодского подразделения одного из крупнейших банков страны не только регулярно рассказывали со страниц журнала о продуктах для бизнеса и физических лиц, но и часто были участниками круглых столов и В2В-встреч, организованных при участии редакции.



РЖД

Вологодское отделение «Северной железной дороги» (филиала компании «РЖД») сотрудничает с нашим изданием по понятной причине: нас читает бизнес-аудитория, а в РЖД большое внимание уделяется В2В-направлению.



ГАЗПРОМ МЕЖРЕГИОНГАЗ ВОЛОГДА

Газификация районов области, борьба с неплатежами и разъяснительная работа с руководителями предприятий и организаций — вот основные темы, которые представители этой компании не раз поднимали в журнале.

ТЕЛЕ2

Один из постоянных партнеров нашего журнала. Благодаря сотрудничеству с вологодским филиалом члены редакции приняли участие во множестве интересных бизнес-событий и мероприятий, посвященных цифровым технологиям.



РОДИНА

За годы своего существования наш журнал писал о большом количестве сельхозпредприятий области. Из всех достойных упоминания аграриев мы решили выделить именно этот племзавод — яркий пример внедрения современных технологий и сохранения лучших традиций труда на селе.



СЕМЕЙНАЯ КЛИНИКА №1

О проблемах и возможностях негосударственной медицины мы пишем регулярно. А специалисты вологодской «Семейной клиники №1» никогда не отказывают нам, будь то небольшой комментарий или развернутые ответы на вопросы.



ВОЛОГДАЭНЕРГОСБЫТ («Вологодская сбытовая компания»)

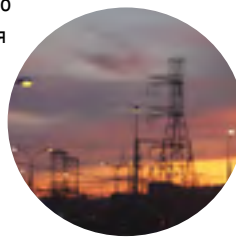
Электроэнергетике в нашем журнале традиционно уделяется большое внимание. Один из проектов со сбытовиками был реализован в 2016 году: мы сделали серию репортажей о деятельности отделений «Вологдаэнергообита» в нескольких районах области.

И в компании он был отмечен как один из лучших медиа-проектов.



БКС

Частное инвестирование — тонкая и сложная тема. Один неверный совет или неточный прогноз — и доверие клиентов потеряно. Экспертам компании всегда удавалось подобрать нужные слова, чтобы убедить читателей грамотно распорядиться накоплениями и увидеть тренды на финансовых рынках.



СЕВЕРСТАЛЬ

В нашем журнале уже с первого номера публиковались наиболее важные новости компании, а также материалы о ее участии в социальных и культурных проектах региона.



МТС

Вологодский филиал компании «МТС» — постоянный и надежный поставщик информации о современных цифровых услугах.



СОГЛАСИЕ

Материалы от Вологодского филиала страховой компании «Согласие», возглавляемого Евгением Стельмашенко, часто можно встретить на страницах нашего журнала конца 2000-х — начала 2010-х годов.

«ЭКСПЕРТНОЕ МНЕНИЕ»

БИЗНЕС-КОНСАЛТИНГ: ОТ ПИАРА ДО ЭЙЧАРА

Алексей ФАТЕЕВ

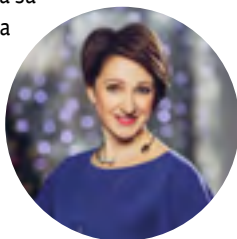
Эксперт в области антикризисного управления, сооснователь «Высшей лиги управления» и руководитель «Бюро специальных проектов», Алексей Фатеев несколько раз посещал наш регион с семинарами, бизнес-тренингами и индивидуальными консультациями.

В 2014 году вышла его книга «Найм без ошибок», в подготовке которой принимали участие члены нашей редакции, и мы помогли тогда ее продвижению среди вологодской аудитории. А совсем скоро выйдет в свет его новая работа «Когда уже никто не мог помочь» — сборник поучительных историй из жизни российского малого и среднего бизнеса, сопровождаемый практичными советами по выходу из кризисных ситуаций. И мы тоже обязательно презентуем ее в Вологде.



Людмила ЖУКОВА

Руководитель вологодского Института переподготовки и повышения квалификации, а также «лицо» нашего декабрьского номера за 2015 год, Людмила Петровна не раз консультировала наших читателей по вопросам ведения кадровой политики на предприятии и новациям в трудовом законодательстве.



Радислав ГАНДАПАС

В декабре 2017 года в областной столице состоялся, пожалуй, самый масштабный бизнес-тренинг в истории города: со сцены Дворца спорта «Вологда» сотням вологжан Гандапас в яркой эмоциональной форме раскрыл авторскую версию «скриптов и алгоритмов успеха».



Елена ШАРЫПИНА

Бали, Лапландия, Ямайка, Гибралтар, Куба... Где только ни побывали на виртуальной экскурсии наши читатели благодаря директору турагентства «ЛиС-тур»!



Ирина ХАКАМАДА

В прошлом политик, а в последние годы — бизнес-тренер доносит до слушателей и читателей простую истину: «Как бы ни были велики силы, противостоящие тебе, самое главное — быть абсолютно к ним равнодушными и делать свое дело». С Ириной Муцуовой в журнале были опубликованы два интервью, и оба получились весьма содержательными.

Антон КАРХОВ



В мае 2016 года исполнительный директор «Финам-Вологда» (ныне — главный редактор портала iis24.ru) Антон Кархов предложил сделать совместный проект: сотрудник редакции становится клиентом сервиса «Автоследование», подключается к одной из брокерских стратегий (торговля фьючерсными валютными контрактами) и излагает в своем блоге на сайте volbusiness.ru результаты. От эксперта наши читатели узнали о том, как грамотно инвестировать личные сбережения, а мы за несколько месяцев заработали скромную сумму. Но опыт был весьма познавательный.

Алексей ИГНАТЬЕВ

Заместитель председателя Регионального банковского совета Вологодской области вот уже несколько лет частый гость в нашей рубрике «Банковский эксперт». В ней он разъясняет читателям суть тех новаций, которые происходящие в финансовой сфере страны и региона.



Михаил ХАЗИН

В оригинальности суждений экономисту и теле- радиоведущему Михаилу Хазину точно не откажешь. Не верите? Почитайте наше эксклюзивное интервью с ним в №4 за 2017 год.



Ольга ЛЕБЕДИНОВА

Руководитель «Женского клуба» Череповца, эксперт в области моды и имиджа, светская львица и просто хороший друг нашего журнала.



Наталья МЕРЗЛЯКОВА

Руководитель Управления ФАС по Вологодской области была на обложке нашего журнала дважды — в 2015 и 2019 годах. И это неудивительно: она и специалисты ее ведомства регулярно комментируют актуальные вопросы антимонопольного законодательства, указывая на наиболее частые ошибки участников государственных и муниципальных закупок.



Максим БАТЫРЕВ

Автор бестселлера «45 татуировок менеджера». Нескольким из нас очень помог в свое время один из его советов: «Порой между сильным и обычным человеком людей отделяет только одно — решение быть сильным. Нужно решить для себя, что я хочу быть тем, кто будет выполнять в жизни роль локомотива, и примерить на себя эту роль: начать действовать так, как если бы я уже был сильным».



Анна КЛИМОВА

В конце нулевых — начале 10-х годов Анна Вячеславовна консультировала читателей по психологическим вопросам: от трудовых отношений до различных аспектов личностного роста.



Вячеслав ПРИЯТЕЛЕВ

В 2003 году Вячеслав Викторович возглавил новый вуз — вологодский филиал РАНХиГС при президенте РФ, которым руководил 10 лет. В декабре 2017 года назначен ректором ВоГУ. Вячеслав Приятелев неоднократно комментировал проблемы высшего образования.



Николай ШАЛАЕВСКИЙ

Известный юрист — один из постоянных экспертов рубрики «Юридический вопрос». А в 2015 году он стал героем обложки. В развернутом интервью Николай поделился своим 20-летним опытом работы и рассказал о преимуществах третейского суда и банкротства, а также о том, как уберечь себя от ненужных судебных тяжб.



Тимур АСЛАНОВ

С главным редактором журнала «Пресс-служба» и руководителем проекта Image Media Events мы познакомились несколько лет назад на одной из конференций по маркетингу и пиар-технологиям в Москве. С тех пор мы не только регулярно бываем на его мероприятиях, но и направляем на них наших читателей.



Андрей ПАТРАЛОВ

Социолог, политолог и политтехнолог часто комментировал у нас предвыборную и поствыборную расстановку сил в регионе. Вот и в 2007 году он заявлял: «Главное в выборах — это интрига. Нет интриги — нет интереса, а без интереса нет явки». Что ж, эти слова звучат актуально и по сей день.



Владимир ТУРОВ

Глава юридической компании «Туров и партнеры» известен на всю страну своими семинарами для руководителей организаций и бухгалтеров. В 2016 году в серии публикаций он поделился с нашими читателями некоторыми секретами легального снижения налоговой нагрузки, защиты активов и повышения эффективности бизнеса.

Ия ИМШИНЕЦКАЯ

Играющий бизнес-тренер, эксперт-технолог по привлечению и удержанию клиентов. Она покорила нас сочетанием юмора, системного подхода и готовности моментально реагировать на самые неожиданные вопросы.



Валерий НОСЕНКОВ

На протяжении многих лет глава Вологодского отделения Центрального банка России предлагает нашим читателям информацию «из первых рук»: объясняет нюансы федеральной кредитно-денежной политики, комментирует изменения, происходящие в банковской системе региона, а также дает советы по финансовой безопасности.



Константин ГУЛИН

На протяжении практически всей истории журнала доктор экономических наук, один из ведущих экспертов тогда еще Института социально-экономического развития территорий РАН, эксперт в области трансфера технологий Константин Гулин комментировал для нас события и тенденции, происходящие в социально-экономической жизни региона.

«ДИАЛОГ»

РУКОВОДИТЕЛИ ОРГАНОВ ВЛАСТИ, ИНСТИТУТОВ РАЗВИТИЯ И ОБЩЕСТВЕННЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ

Алексей КОЖЕВНИКОВ

В 2012 году молодой руководитель Корпорации развития Вологодской области привлек наше особое внимание — он обозначал амбициозные задачи по наращиванию инвестиций в регион, предлагал новые подходы к решению застарелых проблем.



Затем (до 2017 года) он занимал пост заместителя губернатора и в этот период стал одним из наших постоянных спикеров. Как «главный по экономике» в областном правительстве, он всегда четко, отнюдь не казенным языком, формулировал мысль, если было уместно — шутил и при этом не боялся отвечать на сложные вопросы.

Степан ТКАЧУК

Первый раз Степан Николаевич появился в журнале в 2008 году — тогда еще в статусе начальника управления инвестиционной деятельности департамента экономики области (он комментировал открытие в Вологде бизнес-инкубатора). Заступив на должность регионального уполномоченного по защите прав предпринимателей, он продолжил активное сотрудничество с журналом.

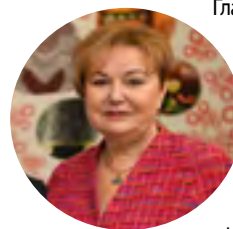


Леонид РАГУТСКИЙ

Возглавляемое им Вологодское отделение Союза архитекторов России — не только место общения между профессионалами, но и площадка для конструктивного диалога экспертов и чиновников по вопросам развития городской среды (см. №2 за 2010 год). А мы всегда за такой диалог.



Галина ТЕЛЕГИНА



Глава Вологодской ТПП не раз появлялась на страницах журнала, рассказывая о деятельности палаты и ее услугах для бизнеса. А в 2008 году Галина Дмитриевна появилась на обложке нашего февральского номера.



Леонид ИОГМАН

Покинувший свой пост начальника областного департамента экономики в 2012 году Леонид Генрихович занимал эту должность 16 лет. Неудивительно, что все это время журнал с завидным постоянством публиковал его статьи и интервью, посвященные различным аспектам экономического развития региона.

Оксана ЯКОВЛЕВА

За то время, которое Оксана Викторовна руководила Корпорацией развития Вологодской области (2015 — 2019 годы), в регионе было реализовано, согласно официальным данным, 16 инвестиционных проектов. О многих из них мы писали.



Алексей ЯКУНИЧЕВ

В 2006 году в одном из интервью мы спросили главу Вологды, какой он видит областную столицу спустя 10 лет. «Прежде всего — это средний российский город... Вологда — это особый город со своей духовной аурой. От него веет теплотой, и я хочу, чтобы он таким сохранился», — ответил тогда Алексей Сергеевич.

Олег КУВШИННИКОВ

Первое развернутое интервью Олега Александровича в качестве губернатора нашему журналу можно прочитать в №1 за 2012 год. В нем он сказал, в частности, какие качества он, как руководитель, больше всего ценит в подчиненных: быстроту мышления, порядочность и исполнительность.



Оксана АНДРЕЕВА

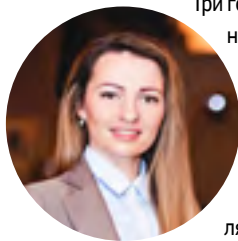
В качестве директора НП «Агентство городского развития» Оксана Рудольфовна была на обложке ноябрьского номера в 2008 году. Она рассказала о своем видении ситуации с развитием малого бизнеса в условиях экономического спада.

Александр БЫКОВ

Вице-президент Союза промышленников и предпринимателей Вологодской области в последние годы часто комментирует в журнале вопросы кадровой и промышленной политики в регионе.



Татьяна КРИЦКАЯ



Три года — с 2015-го по 2018-й — она возглавляла Региональный центр поддержки предпринимательства. Как руководитель нового поколения, она должна была обеспечить «более интенсивный характер» работы по поддержке и сопровождению деятельности малого бизнеса. В том числе и с помощью нашего журнала она успешно решала задачу по пропаганде широких возможностей, предоставляемых центром.

Инга СЕЛЯЕВА

История возглавляемого ею Фонда ресурсной поддержки малого и среднего предпринимательства Вологодской области началась в 2010 году и ее вполне можно отследить по нашим публикациям. Практически каждый год Инга Юрьевна рассказывает читателям о результатах деятельности ФРП и его новых продуктах для бизнеса.



Юрий ПЛЕХАНОВ

Председатель комитета по туризму правительства области в конце «нулевых» по просьбе нашего издания знакомил читателей с перспективами развития въездного туризма. Летом 2009 года он появился на обложке с фразой: «Туризм — не чудо, а индустрия гостеприимства». И ведь не поспоришь!



Евгений ШУЛЕПОВ

В 2009 году Евгений Борисович, на тот момент — глава Вологды, говоря о проблемах малого бизнеса, выделил три основных: доступность финансовых ресурсов (льготное кредитование), фискальная нагрузка и уровень образования наших предпринимателей (дабы его повысить, он предлагал организовать на базе бизнес-инкубатора институт обучения основам малого бизнеса). Прошло 10 лет, а проблемы, в общем-то, те же...



Андрей НИКУЛИЧЕВ

Комитет информационных технологий и телекоммуникаций — пожалуй, одна из самых открытых для СМИ структур в правительстве области. В период, когда его возглавлял Андрей Никуличев, мы сделали немало интересных и познавательных совместных проектов.



Сергей ВОРОПАНОВ

Мэр Вологды попал на обложку августовского номера 2017 года с темой, ставшей для нашего журнала одной из традиционных — состояние и перспективы развития строительной отрасли.



Вячеслав ПОЗГАЛЕВ

Будучи губернатором, Вячеслав Евгеньевич не раз публиковался на страницах журнала. В его интервью и комментариях затрагивались разные вопросы: строительство индустриального парка «Шексна», реформа ЖКХ, поддержка малого бизнеса и, конечно, планы стратегического развития области.



Валентин ГОРОБЦОВ

В октябре 2008 года, когда произошел перезапуск нашего журнала, этот человек-легенда местной политики, в то время — и.о. главы Вологды, появился на обложке с неустаревающей фразой: «Вологодские дорожники умеют работать, но их надо заставлять».



Николай АНИЩЕНКО

В прошлом начальник областного департамента сельского хозяйства запомнился нашей редакции развернутыми комментариями, свидетельствующими о глубоком понимании проблем курируемой сферы.



Елена ЗЕМЧИХИНА

Директор ИИЦ «Вологда-Портал» и депутат городской Думы — давний друг редакции «Бизнес и Власть», не раз помогавший нам в налаживании коммуникации с городскими органами власти и в поиске нужной информации.



«ЛИЦА КУЛЬТУРЫ»



Игорь ЛЫСЕНКО

Фестиваль молодого европейского кино VOICES в 2010-е годы стал ярким событием «Фестивального лета» в Вологде. Не менее яркой является фигура одного из главных его зачинателей. На в прошлом году перед открытием фестиваля он отметил: «Я рад, что ошиблись люди, которые спрашивали, зачем мы проводим фестиваль параллельно с Чемпионатом мира по футболу. Никогда у нас не было такого наплыва зрителей... Мы рассказываем людям, что лучше общаться и делать вместе какие-то вещи, чем спорить и ругаться. В меньшем масштабе, чем чемпионат, мы хорошо с этим справляемся».

Евгений ГРИШКОВЕЦ

Писатель, актер и режиссер Евгений Гришковец не раз бывал в Вологде. Мы делали с ним материал в 2010 году — в контексте проведения первого фестиваля VOICES, на котором он представлял свой фильм «Сатисфакция».



Евгений МАКСИМОВ

«Русский национальный театр», который его основатель скромно называл «культурным цехом «Северстали», в «нулевые» был одним из главных фольклорных ансамблей страны: премии, фестивали, зарубежные гастроли. В декабре 2006 года мы писали: «Он буквально приворожил зрителей невероятной красивыми сценическими действиями, яркими костюмами, зажигательными танцами, таинственными языческими обрядами».



Андрей УСТИНОВ

В ноябре 2008 года мы поговорили с художественным руководителем Международного Гаврилинского фестиваля (позднее — еще и фестиваля классической музыки «Кружева»), главным редактором газеты «Музыкальное обозрение» и заслуженным деятелем искусств России о государственном протекционизме в сфере культуры и взаимоотношениях искусства и рынка.



Никас САФРОНОВ

В прошлом году выставка одного из самых востребованных и медийных российских художников дала нам повод сделать с ним большое интервью (№10, 2018). «Современник вечности» признался, что, несмотря на широкий круг друзей, испытывает одиночество, а образы на полотнах создает не по запросу заказчика, а «для истории мира».



Марлен ХУЦИЕВ

Классик отечественного кинематографа впервые появился на страницах нашего журнала в июле 2007 года — он был почетным гостем IX Международного театрального фестиваля «Голоса истории». Затем мы обращались к его творчеству уже в рамках освещения кинофестиваля VOICES.



Борис ГРАНАТОВ

Глава областного отделения Союза театральных деятелей и худрук Театра для детей и молодежи «строг с подчиненными, точен в мелочах и непредсказуем в режиссуре». Мы поговорили с ним о творчестве, бизнесе и власти в 2016 году в связи с отмечаемым тогда 70-летием.

Яков РУБИН

Фигура художественного руководителя вологодского Камерного Драматического театра, творческая жизнь театра и его актеров привлекала внимание нашей редакции практически с первых номеров журнала. Действительно, выдающийся режиссер и выдающийся театр. В этом можно лишней раз убедиться, прочитав большое интервью с Яковом Романовичем в №11 за 2018 год.



Игорь БУТМАН

Пожалуй, самый известный российский джазовый музыкант современности — постоянный гость фестиваля «Блюз на веранде», который ежегодно проходит в Вологде в июле. Пользуясь случаем, в 2018 году мы поговорили с ним о том, как инвестировать деньги в культуру.

Владимир КОРБАКОВ

Величиной российского масштаба» он стал не только благодаря многогранному таланту и неугомонной натуре: «уникальный творец и уникальная личность, он сумел собрать вокруг себя не менее уникальных предпринимателей», — писали мы в 2007 году о творчестве мастера и деятельности благотворительного фонда, названного его именем.



Александр СУВОРОВ

О деятельности известного археолога и заместителя директора издательства «Древности Севера» мы писали в 2016 году — в то время Александр Валерьевич возглавлял Вологодский государственный историко-архитектурный и художественный музей-заповедник. На наш субъективный взгляд, это был один из лучших периодов в современной истории музея.



Джанна ТУТУНДЖАН

«Если б каждый вологжанин хоть наполовину любил свою малую родину так, как любит Вологодчину армянка по крови и москвичка по рождению художница Джанна Тутунджан, наверное, не было бы у нас в области вымерших деревень, запущенных полей, заколоченных окон сельских школ», — писали мы в №4 за 2007 год.



Сергей ГАНДЛЕВСКИЙ

В 2008 году одним из специальных гостей поэтического фестиваля «М-8», информационным партнером которого вот уже 10 лет является журнал, был лауреат различных литературных премий поэт и прозаик Сергей Гандлевский. С ним мы рассуждали о роли культуры и поэзии в современном обществе.



Валерий ГОНЧАРОВ

С Вологодской областной государственной филармонией редакцию журнала связывают давние партнерские — практически дружеские — отношения. Во многом благодаря открытости и искренней заинтересованности в сотрудничестве Валерия Петровича.

Зураб НАНОБАШВИЛИ

Фигура бывшего художественного руководителя областного Драмтеатра сегодня, в свете прошлогоднего скандала, представляется неоднозначной.

Однако это не мешает нам еще раз воздать должное режиссерскому таланту Зураба Анзоровича, создавшего на вологодских подмостках целую галерею выразительных образов и запоминающихся историй.



Владлена ЭРМЕС

На протяжении нескольких лет вместе с мадам Эрмес и ее коллегами мы вели рубрику, посвященную конному поло, его эстетике и культуре. Этот благородный вид спорта пока остается экзотикой для России, но становится все более известным и популярным, в том числе и среди состоятельных вологжан.



Александр АРХАНГЕЛЬСКИЙ

В декабре 2008 года российский публицист и телеведущий приехал в Вологодскую областную научную библиотеку на творческую встречу. Говорили об информационной разорванности страны и, конечно, о том, как создавать условия для бизнеса, чтобы он вкладывался в культуру.



Нинель КОМИНА

Предприниматель и владелица галереи современного искусства «Красный мост» в рамках нашего специального проекта, посвященного успешным женщинам (№2, 2017), поделилась, что главным личным качеством считает желание учиться.



Иван ПОЗДНЯКОВ

Герой обложки первого номера журнала занимал тогда должность первого заместителя губернатора, курирующего вопросы социальной сферы. Но в наших материалах он представал в основном не как чиновник, а как благотворитель и ценитель искусства вологодских авторов.



Людмила УЛИЦКАЯ

Людмила Евгеньевна была в Вологде в феврале 2009 года в рамках проекта «Вологодские пенаты» (функционировал при поддержке первого заместителя губернатора Ивана Поздныкова, регионального департамента культуры области и филармонии им. В.А. Гаврилина).



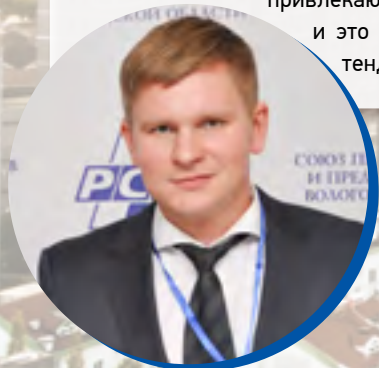
КАК ИЗМЕНИЛСЯ БИЗНЕС ЗА 10 ЛЕТ

За два года число членов регионального отделения Российского Союза промышленников и предпринимателей увеличилось вдвое. Сегодня Союз объединяет предприятия самых разных размеров и направлений: от пищевой промышленности до туроператоров. «Взаимодействие между участниками Союза становится более тесным, а проекты, над которыми мы работаем, — более глобальными», — считает Вадим ГЕРМАНОВ, президент СППВО, гендиректор дивизиона «Северсталь Российская Сталь».

Некоторым заметным членам Союза мы задали один и тот же вопрос: «Какие изменения за последнее десятилетие сильнее всего повлияли на ваш бизнес? Что изменилось в России, в мире?»

Константин ШЕПЕЛЬ, ООО «ИММИД»:

«Для нас самое важное — это глубокая модернизация производства. Наше предприятие старается в этом плане не отставать, держать инновационную планку на самом высоком уровне. Растет автоматизация производства, что сказывается на качестве нашей продукции, которое, безусловно, повышается. 10 лет назад наше предприятие было совсем другим, сегодня его не узнать. Еще одна тенденция, которая заметна в последняя время — это нехватка рабочих кадров. Молодые люди не хотят работать электриками, сантехниками, сварщиками. При этом Вологодская область развивается, появляются серьезные строительные объекты — школы, детские сады, тепловые и газовые сети — все это позволяет развиваться местному бизнесу. Крупные предприятия, в частности в Череповце, привлекают вологодских подрядчиков, и это тоже очень положительная тенденция».



Александр ГОЛЕЦ, ООО «ВЗСП»:

«Как и все, мы столкнулись с последствиями финансового кризиса, ростом цен, спадом спроса, изменениями законодательства. С другой стороны, мы получили уникальную возможность для развития. Модное и уже поднадоевшее обывателю слово «импортозамещение» для нас стало не пустым звуком, а реальностью. Государство и финансовые институты во многом повернулись лицом к производителю, что еще недавно и представить было невозможно. Благодаря этому мы смогли создать высокотехнологичное, уникальное для России производство. И продукция наша востребована. Семимильными шагами идет прогресс производственных и информационных технологий, это здорово повышает не только качество бизнеса, но и жизни в целом».





**Константин
ЗАДУМКИН,
Вологодский
научный центр РАН:**

«За прошедшие 10 лет в нашей стране и мире многое изменилось. Если говорить о глобальных трендах, повлиявших на нашу жизнь и работу, то я бы отметил два. Первый — развитие технологий на основе научных знаний. Связь, транспорт, энергетика, медицина и другие сферы продвинулись далеко вперед. Достаточно вспомнить, с какой скоростью работал интернет, как мы вызывали такси и оплачивали коммунальные платежи, чтобы понять, как быстро идет прогресс. В качестве второго тренда я бы отметил усложнение нашей жизни. Больше бюрократии, ограничений, информации, рисков, но и возможностей. В результате нагрузка на руководителей компаний и требования к их компетенциям значительно выросли. Ответом на этот вызов, на мой взгляд, может стать развитие кооперации в предпринимательской среде, в том числе в рамках РСПП. Например, она позволяет обмениваться уникальным опытом и добиваться поставленных целей быстрее и легче»



**Дмитрий ЗАЙЦЕВ,
«КИПМЕТСЕРВИС»:**

«Сегодня мир, экономика находятся в стадии серьезных изменений. К этому привели бурная цифровизация нашей жизни и технический скачок. Сейчас самыми успешными являются те компании и предприятия, которые имеют тенденции быстрого роста, которые за небольшой период времени могут достигнуть хороших, видимых результатов. Все это заставляет взглянуть на бизнес по-новому. Нужно уметь выстраивать кооперационные процессы, быть гибкими, не бояться экспериментировать, уметь взаимодействовать с другими предприятиями из своей сферы. На мой взгляд, мы на пороге экономической революции».

**Вячеслав КРЕМЛЕВ,
ООО «Инвестстрой»:**

«Думаю, что многие скажут: падение рубля, санкции... Я же отвечаю — прогресс. Одно из основных правил в бизнесе озвучил еще Льюис Керролл в 1871 году в книге «Алиса в Зазеркалье»: «приходится бежать со всех ног, чтобы только остаться на том же месте, а чтобы попасть в другое место, нужно бежать вдвое быстрее». В последнее десятилетие прогресс, особенно в IT-отрасли, сильно изменил бизнес. Те, кто идет в ногу со временем, сильно ушли вперед. Даже в консервативных отраслях произошли огромные изменения благодаря «цифре». А в ближайшее время эти изменения будут еще сильнее. Цифровизация налогового администрирования тоже вносит и еще внесет свою лепту

в изменение делового климата, преобразит целые отрасли».

**Максим ПЕТРОВ, «Вологодский
деревообрабатывающий завод СКДМ»:**

«Самое главное, что повлияло на развитие, в том числе и моего бизнеса, — это мощнейшее развитие интернета. Все стало быстрее, удобнее. Проще искать клиентов, рекламировать себя. Вспоминаются два экономических кризиса, которые мы наблюдали за последнее 10-12 лет. На кого-то они повлияли крайне отрицательно, для кого-то стали толчком в развитии. Изменилась банковская сфера, в частности, число региональных банков сократилось до минимума, и это, наверное, не очень хорошо. Заметно, что в последнее время поддержка малого предпринимательства вышла на более высокий уровень. Воспользоваться такой поддержкой получилось и у нашего предприятия, и это здорово».





**Михаил КИРЬЯНОВ,
АО «Ротор»:**

«Основное направление деятельности нашей компании — производство оборудования и запасных частей для металлургической отрасли. Основной заказчик — ПАО «Северсталь». Поэтому большое значение для предприятия имела представленная в 2014 году губернатором Вологодской области Олегом Кувшинниковым программа «Синергия роста»: объединение крупного, среднего и малого бизнеса с целью обеспечения синергетического эффекта от их совместной деятельности. Бизнес-кооперация внутри региона позволила ощутить стабильность и дала возможность развиваться производству».



**Марина
АКИНДИНОВА,
АО «Вологодский
мясокомбинат»:**

«Думаю, существенное влияние на бизнес оказали чрезмерные ужесточения технических регламентов, регулирующих отрасль. Это привело к резкому росту затратной части бизнеса, а также нестабильности цен на основное сырье. Цены меняются каждую неделю, а это, в свою очередь, не позволяет прогнозировать развитие ситуации в долгосрочной перспективе. Из позитивных изменений можно отметить борьбу с фальсифицированной продукцией, вычищающую недобросовестных участников рынка. Это идет на пользу как производителям, так и потребителям».

**Геннадий ЯРОШЕНКО,
производственная компания «Стандарт»:**

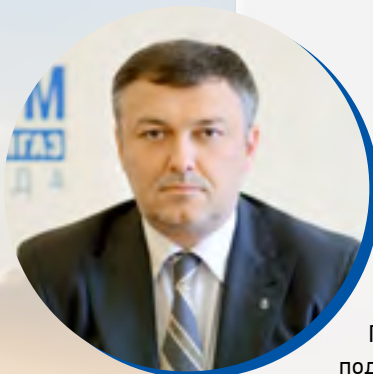
«Назову лишь некоторые события, которые повлияли на наш бизнес. Зимняя Олимпиада 2014 года: нашей продукцией были укомплектованы большинство гостиниц, спортивных объектов и международный аэропорт в городе Сочи. Крымская весна: к нам пришли клиенты из Крыма. Западные санкции: нам пришлось произвести частичное импортозамещение, что позволило уменьшить себестоимость и не потерять качество. Пожары в ночном клубе «Хромая лошадь» (Пермь) и торговом центре «Зимняя вишня» (Кемерово): лавинное повышение спроса на продукцию ПК «Стандарт» позволило внести серьезные изменения в технологию изготовления продукции и увеличить производственную эффективность».



Алексей КОНОВАЛОВ, ООО «Технология»:

«Десять лет назад случился серьезный экономический кризис, лично на мой бизнес он повлиял положительно. Удалось выгодно приобрести некоторые активы. Кроме того, коллектив предприятия прошел проверку: кто-то смог выстоять, а кто-то нет — своеобразная чистка кадров. Кризис — это, безусловно, испытание для руководителя. У меня первое образование по антикризисному управлению, и в кризис мне работать легко. И напротив — когда в экономике все гладко, я начинаю скучать. Мы показали, что и в сложных условиях умеем работать, клиенты и конкуренты стали смотреть на нас по-другому. Еще одна тенденция, которая влияет на экономику нашей страны в целом — это санкции. Приходится работать без расслабления, осваивать новое».



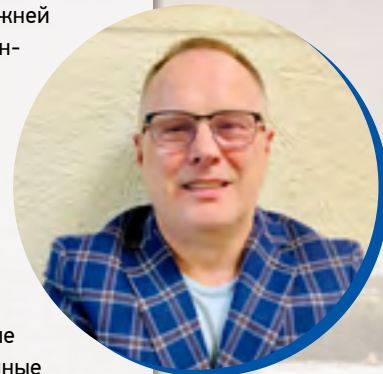


**Юрий ШАХБАЗОВ,
ООО «Газпром межрегионгаз Вологда»
и АО «Газораспределение Вологда»:**

«За последние десять лет жители Вологодской области стали требовательнее к собственному комфорту и организации жизни. Если раньше рубить дрова, топить печь, носить воду было делом естественным, то в эпоху прогресса, в том числе в коммунальной среде, многие вещи стали восприниматься рудиментами. Особенно на приближенных к городам территориях. Поэтому мы стараемся максимально закрыть потребности населения и регионального бизнеса, поступательно газифицируя самые отдаленные уголки Вологодчины. За это время в рамках программ развития газоснабжения и газификации региона между ПАО «Газпром» и областным правительством города газифицированы на 83,2%. Газ подан в 285 населенных пунктов, 358 411 квартир, 1 747 коммунально-бытовых объектов, 263 промышленных объекта, 75 сельскохозяйственных организаций. Ведется строительство газопроводов на Кириллов, Белозерск, Липин Бор и Вытегру».

Андрей КАЛАЙДА, ОАО «Череповецкий порт»:

«За 10 лет явно проявился кризис водного транспорта. Стоимость топлива за последние пять лет выросла на 120 %, кризис в строительной отрасли привел к снижению потребления и отгрузки инертных материалов, доставляемых водным транспортом. Ограничения по глубинам в Нижегородском гидроузле сделали невозможными грузовые перевозки в нижней части Волги. Инфраструктура водной системы России изношена, происходит постоянное сужение судового хода, отсутствуют или не заметны дноуглубительные работы. Все это привело к изменению возможностей нашей компании по обработке грузов и доставке их на удаленные расстояния. Уверен, что нам есть куда развиваться. В странах Европы – Германии, Франции и Нидерландах – доля грузов, перевозимых внутренним водным транспортом, составляет 8, 10 и 30 процентов соответственно, тогда как в России этот показатель не превышает 1,5%. Снятие пиковой нагрузки с наземных видов транспорта в навигационный период даст возможность более эффективно осуществлять пассажирские перевозки авто- и железнодорожным транспортом, развивать туризм. Параллельно с этим нужно создать понятные условия функционирования внутренних водных путей, обеспечить гарантированные габариты пути. Это даст возможность судовладельцам планировать свою деятельность на долгосрочный период и заключать «длинные» прогнозируемые контракты. Все это помогло бы развиваться не только нам, но и всем предприятиям, которые занимаются перевозками по воде».



ДМИТРИЙ МОНАХОВ: «СТРОИТЕЛЬСТВО ВСТАЛО НА ДОРОГУ ПЕРЕМЕН, И ЭТО РАДУЕТ»

ТЕКСТ: ИВАН МАКАРОВ

В преддверии профессионального праздника всех строителей страны редакция журнала «Бизнес и Власть» беседует с Дмитрием МОНАХОВЫМ, председателем совета Ассоциации СРО «Добровольное Объединение Строителей».



фото: из архива организации

— **Как вы оцениваете сегодняшнее состояние строительной отрасли?**

— Если еще совсем недавно для тех строителей, которые занимаются инфраструктурными проектами, основной проблемой являлось отсутствие достаточной загрузки, то сегодня проблема в отсутствии необходимых ресурсов для выполнения всех тех работ, которые появляются по всей стране: дорожное строительство, промышленное, строительство бюджетных объектов. Под ресурсами я подразумеваю отсутствие необходимой квалифицированной рабочей силы, ИТР,

техники, некоторых строительных материалов, денег. Одновременно было запущено несколько национальных проектов в нашей сфере, а то, что строить нечем и нечем, узнали только сейчас. Очевидно, что теперь государство будет вынуждено решать эти проблемы.

Строительная отрасль сегодня находится на дороге перемен. Необходимо отметить, что впервые за много лет на нашу отрасль государство обратило пристальное внимание. Это коснулось и реформы системы саморегулирования, и создания отдельного строительного

министерства, а также появился вице-премьер, курирующий строительный сектор. Большую и очень продуктивную работу по защите интересов строителей сегодня проводит НОСТРОЙ с его новым президентом Антоном Глушковым.

Конечно, главным изменением-реформой на сегодняшний день является переход с 1 июля застройщиков на проектное финансирование.

— **Как отразился переход на проектное финансирование жилищного строительства на строительном рынке страны в целом, и Вологодчины в частности? Как вы считаете, изменятся ли объемы строительства?**

— Данная реформа сама по себе несет в себе неоспоримый плюс — будет исключено понятие «обманутый дольщик». Однако реформа такого масштаба не может быть реализована без каких-либо потрясений в течении одного или двух лет. Закон необходимо будет корректировать, устраняя недоработки в течении более длительного срока. Уже сейчас строительное сообщество в лице НОСТРОЙ ведет активную работу в этом направлении и, что радует, результат есть.

Что касается Вологодчины, то на проектное финансирование перейдут только самые крупные компании как в Вологде, так и в Череповце. Небольшие и малые застройщики будут продолжать строить на свои деньги. Не думаю, что объемы строительства изменятся, так как если есть спрос, то и предложение всегда появится. Государство должно

стимулировать в первую очередь именно его. Необходимо снижать ставку по ипотеке. Другое дело, что жилье, скорее всего, подорожает, так как теперь между застройщиком и покупателем еще появляется банк, который тоже хочет заработать. К сожалению, закон не предусматривает ограничений в банковской марже. Но очевидно, что это будут не 1-2%. А это все войдет в себестоимость объекта.

— **Расскажите, пожалуйста, какие планы и перспективы на ближайшее будущее у Ассоциации «СРО «ДОС»?**

— В этом году мы продолжим нашу работу в рамках Российского союза промышленников и предпринимателей по направлению «Надежный подрядчик» на ПАО «Северсталь», где уже можно увидеть положительную тенденцию, где заказчик повернулся лицом к подрядным организациям. Также в ближайшее время стартует проект «Муниципальный подрядчик» с мэрией Череповца, опять же в рамках РСРП, где мы также планируем принять самое активное участие.

— **Чего бы вы хотели пожелать коллегам в День строителя?**

— Всех наших партнеров и коллег поздравляю с нашим главным профессиональным праздником — Днем строителя! В самые трудные времена мы всегда доказывали, что строитель — не просто созидатель, но человек высшей степени достоинства и чести. От имени Ассоциации «СРО «Добровольное объединение строителей» и от себя лично хочу поблагодарить вас за труд на благо развития нашей Вологодчины. Мы гордимся вами и желаем процветания, интересных проектов и их успешной реализации! **Р**



ассоциация саморегулируемая организация
«Добровольное Объединение Строителей»

**Ассоциация «СРО «Добровольное
Объединение Строителей»**

**Тел.: (8202) 55-51-40,
(8172) 79-50-53, 79-50-54.**

www.srodos.ru

Дорогие строители Вологодской области!



С чувством глубокого удовлетворения встречаем свой главный праздник – День строителя. Год выдался непростой, нас постоянно проверяют на прочность новыми условиями ведения бизнеса, нововведениями в законодательстве. Но мы только закаляемся, становимся еще сильнее и сплоченнее. Потому что мы – главная движущая сила экономики региона, опора государства и основа бизнеса. Руками строителя создается будущее страны. Давайте всегда помнить об этом.

С праздником, друзья!

**Владимир ГРУЗДЕВ, директор Ассоциации
«СРО «Добровольное Объединение Строителей»**



реклама

ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНЫЙ ПОТЕНЦИАЛ

ТЕКСТ: АЛЕКСАНДР НЕСТЕРОВ

В конце июня в Вологде отметили День изобретателя и рационализатора. На торжественном мероприятии в правительстве региона подвели итоги конкурса «Интеллектуальный потенциал Вологодской области». Около 30 участников встречи — ученые, преподаватели, инженеры, специалисты промышленных предприятий — отмечены наградами губернатора и областного департамента экономического развития.



фото: Алексей Селегин

КОНКУРС «ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНЫЙ ПОТЕНЦИАЛ ВОЛОГОДСКОЙ ОБЛАСТИ» ПРОВОДИТСЯ В ЦЕЛЯХ ПОДДЕРЖКИ УЧЕНЫХ, АКТИВНО ВЕДУЩИХ НАУЧНО-ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКУЮ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ, ПОПУЛЯРИЗАЦИИ ИХ НАУЧНЫХ ДОСТИЖЕНИЙ, ПОВЫШЕНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО И НАУЧНОГО СТАТУСА.

В этом году участие в конкурсе приняли 16 человек из шести вузов и научных организаций области. Победители определены в трех номинациях.

Вручая награды, начальник департамента экономического развития области **Евгений Меньшиков** пожелал изобретателям «больших открытий и инновационных свершений, новых достижений в областях научной и технической деятельности, достойного применения разработок на благо области и страны». Он подчеркнул, что научные разработки и знания работников вузов и научных организаций области — это бесценный интеллектуальный капитал и движущая сила для развития экономики региона.

«Необходимо последовательно растить технических гениев, выявляя

и поддерживая одаренных детей, расширять возможности и условия для развития молодежного технического творчества. Выражаю уверенность, что совместными усилиями мы сможем добиться значительных результатов», — отметил Евгений Меньшиков.

В торжественной обстановке стартовал очередной конкурс «Инженер-новатор года».

Продолжилось мероприятие выступлением приглашенного федерального эксперта — **Алины Акиншиной**. Будучи патентным поверенным и одним из создателей высокотехнологичного стартапа, она осветила вопросы взаимодействия университетов и бизнеса в целях поддержки изобретательской и рационализаторской деятельности студентов и молодых специалистов.

Эксперт привела статистические данные по эффективности коммерциализации результатов интеллектуальной деятельности, перечислила основные модели сотрудничества вузов и промышленных предприятий, сделав акцент

на неразрывной связке с развитием изобретательской деятельности студентов.

Были затронуты проблемы разделения прав на интеллектуальную собственность между вузами и предприятиями, освещены вопросы

стимулирования активности

молодых специалистов по

этому направлению. По

ходу дискуссии, затронувшей

различные аспекты развития

изобретательства, в том числе в таких

«нестандартных» областях,

как социальные технологии и

юриспруденция, присутствующие

обменялись опытом и планами развития

новых институциональных мер под-

держки изобретательской активности.

В завершение участники обсудили

практические рекомендации по марке-

тинговому продвижению наукоемких

разработок вузов и развитию творческой

активности сотрудников и студентов. **P**

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

ПОБЕДИТЕЛИ КОНКУРСА «ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНЫЙ ПОТЕНЦИАЛ ВОЛОГОДСКОЙ ОБЛАСТИ» В 2019 ГОДУ

Номинация «Профессор года»

1 место

Александр ЗЕЙФМАН, д.физ.-мат.н., профессор, ведущий научный сотрудник инновационно-технологического центра Управления науки и инноваций ВоГУ.

Область научных интересов: марновские цепи, дифференциальные уравнения, прикладная теория вероятностей.

Номинация «Ученый года»

1 место

Ольга КАЛАЧИКОВА, к.э.н., заместитель директора по научной работе, начальник отдела исследования уровня и образа жизни населения ВолНЦ РАН.

Область научных интересов: демография, социальная политика, управление социальным и демографическим развитием, качество жизни, региональное развитие.

2 место

Елена СМОЛЕВА, научный сотрудник лаборатории исследования социальных процессов и эффективности государственного управления отдела исследования уровня и образа жизни населения ВолНЦ РАН.

Область научных интересов: социология личности, социальное здоровье, социальная политика.

3 место

Наталья ЯШАЛОВА, д.э.н., доцент, заведующий кафедрой экономики и управления ЧГУ.

Область научных интересов: «зеленая» экономика, климатическая политика, экологические инвестиции,

ресурсосбережение, охрана окружающей среды, устойчивое развитие, экологизация экономики.

Номинация «Молодой исследователь»

1 место

Андрей ПОПОВ, к.э.н., научный сотрудник лаборатории исследования проблем развития трудового потенциала отдела исследования уровня и образа жизни населения ВолНЦ РАН.

Область научных интересов: трудовой потенциал, рынок труда, трудовые отношения, неустойчивая занятость, прекариат, социальные инновации.

2 место

Мария ГРУЗДЕВА, к.э.н., старший научный сотрудник, заведующий лабораторией исследования проблем управления в социальной сфере отдела исследования уровня и образа жизни населения ВолНЦ РАН.

Область научных интересов: региональная экономика, социальное, демографическое, социально-культурное развитие территорий.

3 место

Лейла НАЦУН, научный сотрудник лаборатории исследования проблем управления в социальной сфере отдела исследования уровня и образа жизни населения ВолНЦ РАН.

Область научных интересов: причины и социально-экономические последствия инвалидизации населения, здоровье детского населения, развитие человеческого потенциала.



СДЕЛАТЬ ЛЮДЕЙ ЧУТЬ СЧАСТЛИВЕЕ

ТЕКСТ: АЛЕКСАНДР НЕСТЕРОВ

1 августа вологодская клиника имплантологии и реставрационной стоматологии «Дентал Дизайн» торжественно открыла свои двери по адресу: ул. Благовещенская, 23. Открытие совпало с четырехлетием компании, поэтому было решено устроить настоящий праздник для ее клиентов и партнеров.

«Желание открыть в центре города современную клинику, где пациентам было бы максимально комфортно, появилось с самого начала работы клиники, еще на прежнем месте. Требования времени и потребности клиентов в комфорте и сервисе плюс растущая база пациентов требовали расширения», — говорит генеральный директор клиники Юрий Некипелов.

Новая клиника оборудована по последнему слову техники и открывает для пациентов полный спектр стоматологических услуг. Для имплантации — приоритетного направления работы — оборудован операционный блок. Есть компьютерная 3D-томография, позволяющая максимально объективно сформировать план стоматологического лечения. В клинике добавились услуги детской стоматологии. Открыто новое направление — косметология.

По сути, «Дентал Дизайн» развивает подход, который был избран компанией с самого начала — комплексное обслуживание «под ключ»: «Мы создали настоящий «стоматологический дом», где все необходимые медицинские манипуляции можно получить в одном месте, — подчеркивает Татьяна Некипелова, исполнительный директор. — Это и профилактика, и терапевтическое лечение, имплантация и протезирование зубов, и постлечебное обслуживание. Наши специалисты работают не каждый сам по себе, они настоящая команда, которая сопровождает пациента на всех этапах».

«Для нас работа — в радость, — отмечают в «Дентал Дизайн». — И мы делимся этой радостью с другими. Мы хотим быть полезны вологжанам и сделать их чуть счастливее». **Р**

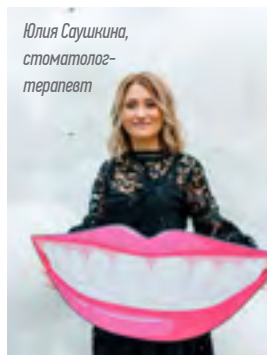
Комитет по охране объектов культурного наследия Вологодской области и реставратор Максим Путьатин пристально следили, чтобы историческое здание в ходе ремонта ни в коем случае не пострадало. И это удалось сделать!



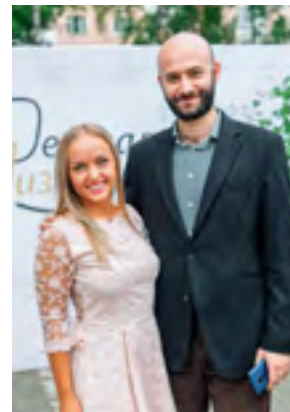
Главный врач клиники, челюстно-лицевой хирург Сергей Астафьев возглавляет одно из ведущих направлений клиники — имплантологию.



Дарья Астафьева, стоматолог-ортопед и Людмила Попова, гость вечера.



Вера Иванова и Артур Назарян, стоматолог-ортопед.





Светлана и Иван
Свищёвы



Дизайнер новой клиники Дарья Хлынова Design Studio Mind проявила настоящий перфекционизм, совместила в проекте классику и модерн. Посетителей впечатляет дизайн интерьеров.



Ольга Ширикова



Иван Николаев

Участники проекта получили благодарности от клиники.



Генриетта Андреева и Олег Петров.



Design Studio Mind.



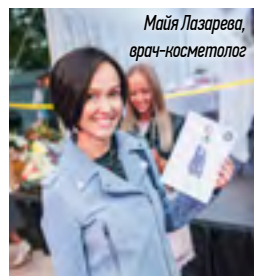
Иван Доронин



Танцевальный флешмоб от коллектива.



Александр Соколов и Елизавета Блинова – ведущие вечера.



Майя Лазарева,
врач-косметолог



Ольга и Сергей
Ольшукеры



Кульминацией вечера стало выступление зажигательной намер-группы Jam Square. Ребята устроили настоящее шоу. За световой сценарий и спецэффекты отвечали профессионалы из агентства шоу-технологий «СВЕТ35»



Светлана и Андрей Бегуновы.



Дарья Серебрякова
и Дмитрий Решетов.



Валерий
Воропаев

Команда специалистов и работников «Дентал Дизайн» показала, что умеет не только хорошо работать, но и отдыхать.





ЭКСПОРТЕРЫ ОБСУДИЛИ НОВЫЕ ВОЗМОЖНОСТИ

Рубрику «Бизнес на экспорт» в этом месяце открывает материал о работе по направлению «Международная кооперация и экспорт» на федеральном уровне. В конце июня в Великом Новгороде прошел XIV съезд лидеров общероссийской общественной организации малого и среднего предпринимательства «ОПОРА РОССИИ». В работе съезда приняли участие предприниматели из 56 субъектов РФ, представители министерств и ведомств, региональных и местных администраций, ведущие эксперты, СМИ. От Вологодской области участвовал председатель регионального отделения «ОПОРЫ РОССИИ» Алексей ЛОГАНЦОВ.

Пленарное заседание съезда было посвящено развитию экспортного потенциала российских предприятий, в том числе в рамках реализации национального проекта «Международная кооперация и экспорт». Обсудили также развитие социального предпринимательства в России и повышение доступности финансовых ресурсов для малого и среднего бизнеса.

Генеральный директор АО «Корпорация МСП» **Александр Браверман** и начальник отдела развития личных подсобных хозяйств и занятости сельского населения департамента

развития сельских территорий Минсельхоза РФ **Анастасия Никитина** напомнили о мерах поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства, включая сельскохозяйственные кооперативы и фермеров — членов сельскохозяйственных кооперативов.

По словам Александра Бравермана, в России создано 1096 сельхозкооперативов. Финансовая поддержка, предоставленная таким кооперативам в 2018-2019 годах, составила 28,7 млрд рублей.

«В рамках нацпроекта «МСП и поддержка индивидуальной

предпринимательской инициативы» разработан проект по поддержке фермеров и фермерских кооперативов. В частности, в 2018 году фермерам было выделено 3,9 млрд рублей грантовой помощи на открытие собственных хозяйств. Также ведется проработка законодательной базы с целью упрощения создания подсобных фермерских хозяйств и создания потенциала для развития экспорта в стране», — отметила Анастасия Никитина.

Об особенностях реализации национального проекта «Международная кооперация и экспорт» рассказал

директор по поддержке экспорта агропромышленного комплекса АО «Российский экспортный центр» (РЭЦ) **Руслан Царгуш**, заостривший внимание участников форума на мерах финансовой и нефинансовой поддержки предпринимателей — от маркетинговых исследований международных рынков до поиска партнеров для ведения бизнеса.

«РЭЦ готов компенсировать представителям МСП до 80% затрат на участие в международных выставках и предоставить бесплатное участие в бизнес-миссиях. Например, в 2019 году на поддержку экспортеров АПК на китайском рынке будет выделено 1 млрд 275 млн рублей», — отметил Руслан Царгуш.

С презентацией первого «Российского экспортного клуба», созданного при поддержке «ОПОРЫ РОССИИ», выступил ее вице-президент **Николай Дунаев**.

«Мы занимаемся системным вопросом экспорта давно, начали еще задолго до того, как этим вопросом занялась федеральная власть. «ОПОРА РОССИИ» активно работает над снятием барьеров для российских экспортеров в 30 правительственных комиссиях. Задача Клуба экспортеров состоит



в том, чтобы помочь предпринимателям выходить на внешние рынки, в том числе помогать в оформлении субсидий. Также клуб оказывает консультационные услуги РЭЦ и другим игрокам рынка», — отметил **Николай Дунаев**.

Как отмечает президент «ОПОРЫ РОССИИ» Александр Калинин, в России уже сформирована разветвленная система поддержки экспорта малых и средних предприятий, а в 2015 году появился РЭЦ — «единое окно» для работы с экспортерами по финансовым и нефинансовым мерам поддержки.

«В то же время до сегодняшнего момента не существовало постоянно действующего инструмента, способного регулярно оценивать влияние действующих мер поддержки на динамику самочувствия экспортеров из сектора малого и среднего бизнеса, а также фиксировать изменение их количества, рассматривать специфику барьеров для развития, — говорит Александр Калинин. — Сейчас уже ни для кого не секрет, что экспорт для малого и среднего бизнеса страны — это долгосрочный и перспективный проект. Для отдельных регионов это единственная возможность реализации продукции и шанс повышения благосостояния граждан, проживающих на этой территории. Предприятия МСП все чаще приходят к пониманию того, что без выхода на внешние рынки невозможно масштабировать свой бизнес. Но сегодня лишь 0,5% от общего числа предпринимателей в России занимаются экспортом. Для сравнения: в Германии, по нашим данным, каждое третье предприятие занимается экспортом, а в Японии — около 70%. Мы понимаем, что

Алексей ЛОГАНЦОВ, председатель вологодского регионального отделения «ОПОРА РОССИИ»:

«Программа форума была очень насыщенной, особенно во второй день. Особенно хотелось бы отметить заседание «Российского экспортного клуба», где я подчерпнул много полезной информации. Хедлайнером заседания стал представитель ЮНИДО Максим Елисеев, который выступил с докладом о возможностях выхода российских компаний на рынок ООН, нюансах участия в тендерах по поставке товаров и услуг в адрес организации. Сбербанк презентовал площадку для экспортеров bbr. Также с участниками встречи рассмотрели государственные механизмы поддержки экспорта, международную и региональную инфраструктуру поддержки экспорта, проанализировали барьеры. Считаю, что такие встречи представителей МСП в дальнейшем положительно скажут на экспортном потенциале нашей страны».



в одиночку нельзя войти со своим товаром на международный рынок. Китай готов покупать качественную российскую продукцию, но готовы ли представители МСП зайти и закрепиться на этом рынке? Это сложная задача, решать которую нельзя в одиночку. Необходимо слушать бизнес, чтобы понимать, как развивать экспортную составляющую. Рентабельность сельхозбизнеса очень низкая, и эту проблему тоже

необходимо решать на федеральном уровне. Я уверен, что количество организаций в клубе экспортеров «ОПОРЫ РОССИИ» будет увеличиваться».

Участники форума также рассмотрели тенденции развития социального предпринимательства в России, механизмы реабилитации при блокировке счетов банками и источники роста объемов кредитования малого и среднего бизнеса. **bb**

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

с 11.00 до 15.00

7 сентября

БИЗНЕС-ПИКНИК

Вологодская Слобода (Пречистенская наб.)

БИЗНЕС-ИГРА «ЗАВОД»

ОТКРЫТЫЙ МИКРОФОН «ОТ ИДЕИ ДО БИЗНЕСА»

АКТИВНЫЙ НЕТВОРКИНГ

БИЗНЕС-ЗАРЯДКА

и вкусная еда от вологодских компаний



Для начинающих предпринимателей, мечтающих о своем бизнесе,
Для действующих предпринимателей в поиске «точек роста»,
Для стартаперов в поиске инвестиций,
Для всех, кто следит за бизнес-трендами.

12+

ВХОД СВОБОДНЫЙ

регистрируйся по тел.: 70 19 54
OPORA35.RU

Организаторы:



Вологодское отделение «ОПОРА РОССИИ»



При поддержке
Администрации
г. Вологды

Информационный партнер – Деловой журнал «Бизнес и Власть»



ЭКСПОРТНЫЙ ПОМОЩНИК

ТЕКСТ: АЛЕКСАНДР ИЛЬИЧЁВ

К 2024 году Россия планирует увеличить несырьевой неэнергетический экспорт со 134 млрд долларов до 250. Такую задачу правительству поставил президент. Малый и средний бизнес активно интересуется экспортом: многим трудно развиваться в регионах, и они ищут новые рынки. Однако предпринимателям не хватает знания и практики. В 2019 году при поддержке «ОПОРЫ РОССИИ» создан «Российский экспортный клуб» (РЭК), который призван помогать МСБ во внешнеэкономической деятельности. Председатель РЭК Рушан ГИНИЯТОВ ответил на вопросы нашего журнала.



— Рушан Рифович, в России существует немало структур, помогающих в продвижении продукции МСП на зарубежный рынок. Объясните, зачем нужен еще один помощник? В чем фишка?

— Сегодня многие страны имеют свои экспортные клубы, где обсуждаются различные инструменты по поиску покупателей за рубежом. В России такого до сих пор не было. Экспортный клуб как раз и станет центром, который будет делиться знаниями и передавать опыт предпринимателям.

— Много ли членов насчитывает ваша организация?

— С начала марта в РЭК зарегистрировалось более 100 компаний. По нашим прогнозам, их число должно значительно возрасти.

— По каким направлениям вы оказываете экспортерам помощь?

Наша справка

Гиниятов Рушан Рифович родился 10 октября 1980 года в городе Туймазы (Республика Башкортостан). С 1998 по 2004 проходил обучение в МГТУ им. Носова по специальности «инженер промышленной электроники». Является основателем ООО «Джитуар» (производство рекламной продукции, Екатеринбург), ООО «Риверс» (поставка оборудования из Китая), ООО «АзияОптом» (оптовые закупки из Китая), ООО «АзияЭксперт» (развитие экспорта), G2R Logistics (международный логистический сервис). В марте 2019 года возглавил Российский Экспортный клуб «ОПОРЫ РОССИИ», является членом Совета Челябинского областного отделения «ОПОРА РОССИИ».

— РЭК — это своего рода бесплатный координационный центр. Его задача заключается в том, чтобы помочь установить бизнес-контакты, наладить коммуникацию между предпринимателями, банками, инвесторами и другими участниками рынка.

— Все услуги бесплатны?

— У нас никакого коммерческого интереса нет. Более того, мы инвестируем в поддержку деятельности клуба свои деньги.

— В каких направлениях работают участники РЭК?

— Большинство из участников занимаются экспортом продовольствия. На направления мы пока не делим. Зато в клубе существует другая градация, состоящая из четырех категорий: 1. Экспортер 2. Партнер. 3. Эксперт, спикер. 4. Инвестор.

— Назовите страны, представляющие в условиях санкций наибольший интерес для российских экспортеров.

— Вьетнам, Южная Корея, Индонезия и Индия.

— Правильно ли я понял, что ваша организация ставит во главу угла азиатский вектор?

— Не совсем так. Мы будем помогать экспортерам во всех направлениях, где ликвидна отечественная продукция. В Европе

и в Китае, например, востребован российский мед. Цена его закупа в Европе в бочках — 2,4 евро за килограмм, а китайцы готовы платить меньше — 2,2 евро. Вот и считайте, где выгодней.

— **Насколько мне известно, с жителями Поднебесной нашим соотечественникам непросто вести переговоры. Не так ли?**

— Отнюдь. Я прожил в Китае четыре года — с 2008 по 2012 год. Их менталитет мне понятен. Мне понятно, как они мыслят, их страхи, но другие наши соотечественники в большинстве своем об этом имеют смутное представление. В 2013 году наша компания в основном специализировалась на импорте товара из Китая. Совершая эти торговые операции, мы обнаружили неоправданное торможение финансового потока сроком в четыре дня. Задержка связана с конвертацией (рублей в юани и обратно) по сделкам купли-продажи. Временная задержка негативно сказывалась на сроках исполнении контрактов, так как товар иногда перехватывали конкуренты. В поисках решения этой проблемы мы пришли к выводу, что ответ

следует искать в плоскости экспортных операций, что приведет к ускорению конвертации валют. Стали искать продукцию в России, которую можно было продать в Китае. Наткнулись на одну из интересных позиций — лузга гречихи. За три месяца мы нашли пятнадцать потен-

РУШАН ГИНИЯТОВ:

«САМЫЙ ПРАВИЛЬНЫЙ ПУТЬ ДЛЯ ЭКСПОРТЕРОВ МСП — РАБОТАТЬ ЧЕРЕЗ ТОРГОВЫЕ ДОМА, КОТОРЫЕ ИМЕЮТ ВОЗМОЖНОСТЬ ВЫХОДИТЬ НА ЗАРУБЕЖНЫЕ РЫНКИ».

циальных покупателей. На свой страх и риск отправили в Поднебесную два контейнера. А после заключили контракт на ежемесячную поставку пяти тысяч тонн гречишной лузги. Но радоваться было рано, так как в нашей стране этот продукт зачастую производили недостаточно хорошего по меркам зарубежных покупателей качества. Да и поставщики порой подводили, а потому приходилось переплачивать, покупая в режиме аврала

товар у других производителей. Но худа без добра, как известно, не бывает. Именно по этой причине наша компания была вынуждена трансформироваться в более современный бизнес.

— **С какими трудностями сталкиваются экспортеры при прохождении таможенного контроля?**

— При оформлении экспортных документов следует быть особенно внимательным. Приведу пример. Решил наш экспортер продать в Китай замороженные куриные лапки. При прохождении товара на таможне требуют разрешение Росельхознадзора. А там говорят, что раз экспортер не является производителем, то требуется разрешение от него на реализацию продукции именно в Китае. Но это еще только начало. Экспортер получает разрешение от производителя и проходит таможенно. Но при доставке груза выясняется, что в этой стране на куриные лапки объявлен карантин, о котором ни продавец, ни покупатель не знали. Чтобы не оказаться в такой ситуации, и нужен РЭК, где экспортеры смогут заранее проконсультироваться. **BB**



Юлия БАЛАШОВА,
директор ООО «Бизнес на экспорт», соучредитель Клуба экспортеров Вологодской области:

Не так давно Президент РФ Владимир Путин поставил задачу к 2024 году нарастить несырьевой неэнергетический экспорт до 250 млрд долларов в год. Задача непростая, учитывая санкции против нашей страны. И неудивительно, что в прошлом году этот показатель составил только 133,8 млрд долларов. Вполне понятно, что увеличить экспортный потенциал можно и нужно за счет активизации МСП в этом направлении. И кому, как не «ОПОРЕ РОССИИ», способствовать этой активизации. Сегодня МСП порой очень сложно выйти на зарубежный рынок из-за отсутствия знаний. Для решения этой задачи не так давно был создан Российский Клуб экспортеров (РЭК), амбассадорами которого являются шесть представителей, в том числе и наша Вологодская область, где на региональном уровне существует аналогичная структура. Я уверена, что, работая в такой тесной связке, мы можем существенно расширить зарубежные границы сбыта отечественной продукции.



Елена ВИНОГРАДОВА,
директор по развитию ООО «ТД ВэйВудХауз»:

Деловые взаимоотношения между Клубом экспортеров Вологодской области и компанией ООО «ТД ВэйВудХауз» существуют более полутора лет. За этот промежуток времени, на мой взгляд, был достигнут неплохой результат в виде пяти прямых контрактов в сфере внешнеэкономической деятельности (ВЭД). Участники Клуба экспортеров ВО получают исчерпывающую информацию о зарубежных рынках сбыта, а также консультативную помощь и многое другое, что существенно облегчает задачу МСП в развитии ВЭД. Ощутима польза и от онлайн-конференций с зарубежными партнерами. Такие мероприятия дают более четкое представление о потребностях того или иного рынка сбыта. В результате можно скорректировать свои предложения в соответствии с запросами. Это весьма эффективный инструмент для кооперации между участниками клуба, обмена опытом. Если говорить в целом, то этот проект «ОПОРЫ РОССИИ» помогает предприятиям расширить рынки сбыта, а значит, уверенно смотреть в будущее.



БАТАРЕЙКИ ВЫСОКОГО НАПРЯЖЕНИЯ

ТЕКСТ: АНДРЕЙ НЕНАСТЬЕВ

В Вологодской области выясняют, кто должен заниматься сбором батареек после начала мусорной реформы.

Общественная организация «Зеленый полюс», которая занималась сбором батареек по всей Вологодской области, заявила о прекращении проекта в зоне обслуживания регионального оператора «Чистый след». По словам общественников, регоператор не проявил интереса к их проекту, а деньги гранта, на которые он финансировался, кончились. Регоператор обвинил оппонентов в изначальной неэффективности системы. Наш журнал попытался разобраться в ситуации.

По версии «Зеленого полюса», ООО «Чистый след» проигнорировал все предложения общественной организации о продолжении проекта сбора и утилизации батареек. Работа была изначально организована на средства гранта ПАО «Лукойл» — 250 тысяч рублей — при софинансировании социально ответственного бизнеса партнера проекта, лицензированного в этой области, — ООО «Природоохранный Центр-групп» — в размере 84 тысяч рублей. На эти деньги вологодские общественники установили контейнеры для сбора батареек в каждом районном центре области. В Череповце проводилась акция «Сдай батарейку — спаси ежика!», в которой принимали активное участие детские сады.

Президент общественной организации «Зеленый полюс», врач-педиатр Андрей Карягин утверждает, что с 2015 года удалось собрать порядка восьми тонн батареек, из которых 2,5 тонны за счет гранта отправлены

в Челябинск на единственный в стране завод на по утилизации. Еще часть утилизирована за счет собственных средств партнера проекта, а остальные 4 тонны пока лежат на складе компании «Природоохранный Центр-Групп». «Это уникальный региональный проект в масштабах России! — говорит Андрей Карягин. — Куда мы только ни

ПЕРЕРАБОТКОЙ БАТАРЕЕК В РОССИИ ЗАНИМАЕТСЯ ВСЕГО ОДНО ПРЕДПРИЯТИЕ – «МЕГАПОЛИСРЕСУРС» С ЗАВОДОМ В ЧЕЛЯБИНСКЕ. БАТАРЕЙКИ ДРОБЯТ И СПЕЦИАЛЬНОЙ МАГНИТНОЙ ЛЕНТОЙ ОТДЕЛЯЮТ ЖЕЛЕЗНЫЕ ЭЛЕМЕНТЫ. ПЕРЕРАБОТКА ОДНОЙ БАТАРЕЙКИ ЗАНИМАЕТ ОКОЛО ЧЕТЫРЕХ ДНЕЙ.

писали в последние три года, включая губернатора, что проекту нужна поддержка! Уже потерян счет совещаниям по данному вопросу на уровне профильных департаментов области, Законодательного Собрания и Общественной палаты. Но все только хлопают в ладоши, как это хорошо, обещают, вписывают нас в свои отчеты, но помогать не хотят и откровенно игнорируют. Странная ситуация. Это была наша частная инициатива как экологической организации, мы делали проект для блага жителей Вологодской области и улучшения экологической обстановки, воспитания подрастающего поколения в духе бережного

отношения к природе, ни копейки не положили в свой карман и имеем такое, считаю, хамское отношение. В нашем понимании все, что делается во благо людей, должно быть поддержано. Конечно, общественные организации решают эти вопросы только частично, а должна быть целостная система. Однажды «Северсталь» помогла по собственной инициативе утилизировать небольшой объем — несколько сотен килограммов — но это частный единичный случай... В коммерческой организации — партнере проекта пошли нам навстречу, но они же не могут это делать вечно за свой счет. Да, в Череповце можно отнести старые батарейки в «Ленту» или «Леруа», но из Чагоды никто их туда не повезет. Мы ставили контейнеры в основном в районных библиотеках, люди этой услугой пользовались».

После начала мусорной реформы общественникам удалось договориться с регоператором по восточной зоне — фирмой «Аквалайн» — в феврале стороны подписали соглашение.

«Батарейки не были предусмотрены территориальной схемой обращения с ТКО, хотя это опасный отход. Пока «Аквалайн» согласился их утилизировать за свой счет. Возможно, им позднее компенсируют выпадающие доходы. «Чистый след» идти на контакт отказался, — констатирует Андрей Карягин. — Фактически у них теперь будет двойная работа. Люди будут кидать батарейки в обычные мусорные баки,

а регоператор обязан при сортировке эти батарейки фильтровать и утилизировать — за свой счет».

Зам. директора по связям с общественностью ООО «Аквалайн» Алексей Иванов подтвердил заключение соглашения с «Зеленым полюсом»:

«В наших офисах сейчас установлены 35 контейнеров для сбора батареек. Батарейки доставляются в контейнеры-накопители, расположенные в Вологде на мусоросортировочном заводе. Оттуда их забирает компания, имеющая разрешение на работу с источниками малого тока. Одна из наших задач как регионального оператора по обращению с ТКО — это организация процесса утилизации источников малого тока, относящихся к опасным отходам. Мы этот процесс организовали вот таким способом. У общественной организации были средства гранта на реализацию экологического проекта. Эти средства закончились. «Зеленый полюс» передал нам всю логистику, контейнеры. Они наши общественные помощники. Одна из их задач сейчас — профилактика и пропаганда».

Представитель ООО «Чистый след» (обслуживает Череповецкий, Шекснинский, Белозерский, Бабаевский, Вытегорский, Устюженский, Кадуйский, Чагодощенский, Кирилловский и Вашкинский районы) Наталья Ерохова объяснила причины отказа от сотрудничества с «Зеленым полюсом». По ее словам, проект не доводил до логического завершения процесс сбора и утилизации батареек.

«Мало организовать сбор батареек, важно довести до логического конца цикл обращения таких отходов, а именно — направить батарейки переработчику, — говорит Наталья Ерохова. — Но все ограничилось сбором батареек, а такие важные составляющие, как транспортирование и переработка, упущены. Вот и результат этого проекта — тонны накопленных батареек, которые необходимо направить переработчику, но средств для этого нет. Нас же интересует проект, реализация которого включает полный цикл утилизации батареек. В настоящее

В 2017 году рассматривался вопрос введения залоговой стоимости на люминесцентные лампы и батарейки. Предполагалось, что будет браться специальный взнос на утилизацию, который включают в стоимость товаров. Его величина рассчитывается исходя из рыночной цены продукта. Например, стоимость деревянного поддона закладывается в цену штабеля досок. Предполагается, что покупатель сможет получить залог, если вернет производителю поддон. Залоговая стоимость могла бы стимулировать граждан сдавать батарейки, лампочки или градусники, а не выбрасывать их.

время вопрос организации обращения с опасными отходами находится в стадии проработки, ведутся переговоры с переработчиком батареек «Мегаполисресурс». Согласно закону, накопление этих отходов осуществляется отдельно от ТКО. Накопленные отходы передаются в специализированные организации с целью их дальнейшей обработки, утилизации и обезвреживания».

Председатель постоянного комитета по экологии и природопользованию Законодательного Собрания Вологодской области Михаил Ставровский объясняет, что во всей этой ситуации следует сначала разграничить волонтерство и коммерцию.

«Ко мне неоднократно обращался «Зеленый полюс», — говорит Михаил Ставровский. — Сбирать батарейки — дело хлопотное, и никакой выгоды там не получишь. Нужно еще заплатить, чтобы эти батарейки правильно утилизировать. Любое волонтерство — это

бескорыстная помощь. Если там появляется коммерческий интерес, то это уже элемент бизнеса со всеми вытекающими последствиями. У региональных операторов нет обязанности заниматься этим вопросом, «Аквалайн» это делает по своей доброй воле. Выход должен быть в рамках закона. Должны пройти торги по выбору организации, которая будет заниматься сбором отходов 1 и 2 классов опасности, в том числе батареек. Сейчас вопрос отрегулирован только по ТБО, там выбраны региональные операторы. По батарейкам подрядная организация не выбрана, поэтому выделить деньги из бюджета на эти цели нельзя. Нельзя их дать «прямоком», мы это много раз объясняли. Финансировать какую-либо организацию, даже волонтерскую, сейчас мы не можем по закону. В Череповце есть точки, которые собирают батарейки — в «Ленте» и «Леруа Мерлен». Также прорабатывается вопрос, чтобы в районах батарейки временно принимать на хранение».

Законодательство об обращении с опасными отходами очень запутано. Помимо батареек, остро стоит проблема утилизации ртутных ламп и разбитых градусников. Так, постановление правительства РФ от 03.09.2010 № 681 «Об утверждении Правил обращения с отходами производства и потребления в части осветительных устройств, электрических ламп...» гласит, что «органы местного самоуправления организуют сбор и определяют место первичного сбора и размещения отработанных ртутьсодержащих ламп у потребителей ртутьсодержащих ламп, а у потребителей ртутьсодержащих ламп, являющихся собственниками, нанимателями, пользователями помещений в многоквартирных домах, сбор и размещение отработанных ртутьсодержащих ламп обеспечивают лица, осуществляющие управление многоквартирными домами на основании договора». Фактически управляющие компании не занимаются приемом опасных отходов, сдать старые лампы или градусники граждане могут лишь платно в специализированных фирмах.

ВЫБРАНЫ ЛУЧШИЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛИ ВОЛОГДЫ

ТЕКСТ: МАКСИМ КОНОВАЛОВ

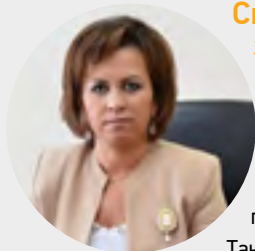
155 организаций участвовали в XIX ежегодном городском конкурсе «Мы выбираем, нас выбирают». 25 июля состоялось подведение итогов конкурса. Его результаты стали признанием заслуг и удачного опыта вологодского бизнеса.

Церемония награждения проходила в конференц-зале «Москва» известного отеля «Николаевский». Участников и победителей конкурса приветствовали представители областных и городских властей, институтов поддержки бизнеса. 82 участника конкурса получили знак народного признания.

В этом году увеличилось не только количество участников конкурса, но и спектр номинаций: впервые к проекту присоединились сфера информационных технологий (интернет-агентства и мобильные приложения), бухгалтерских услуг и аудита, сфера промышленных товаров. Всего организаторы предусмотрели 23 номинации.

«Наш конкурс для одних — реальная возможность заявить о себе, для других — «обратная связь», еще одна возможность получить «спасибо» от благодарных клиентов, а также способ оценить, в правильном ли направлении развивается бизнес», — говорит и.о. директора городского Центра развития предпринимательства **Елена Уханова**.

Лучшие вологодские предприятия — от производителей продуктов питания и торговых сетей до автосервисов и рекламных агентств — теперь получили право использовать главный знак качества города. Бордовый многогранник компании,



Светлана ПАХНИНА,
заместитель мэра Вологды,
начальник департамента
экономического развития:

— В этом сезоне проекта в голосовании приняли участие порядка 75 тыс. вологжан — это практически вдвое больше, чем в прошлом году.

Такая активность — показатель того, что конкурс востребован, интересен как представителям бизнеса, так и потребителям. Для предприятий это эффективная обратная связь, результаты голосования — четкий ориентир для компании, насколько востребована их продукция или оказываемые услуги. Хочу подчеркнуть, что борьба за победу в этом году была очень напряженной, шла буквально до последней секунды голосования. В итоге впервые в истории проекта в одной из номинаций «Лучший центр детского творчества» сразу два участника разделили первое место. Активнее всего вологжане отдавали голоса за автошколы, кофейни, детские центры.

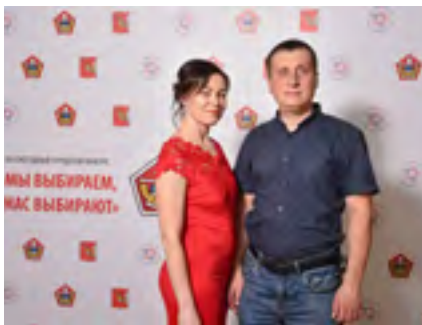
вошедшие в тройку победителей конкурса «Мы выбираем, нас выбирают», смогут размещать в своих офисах, на визитках и сайтах.

В этом году интернет-голосование проходило на сайте **конкурс35.рф** с 17 июня по 10 июля 2019 года. За это время участники получили более 85 тысяч голосов, сайт посетили более 266 тысяч пользователей. Результаты конкурса размещены на сайте в разделе «Результаты».

«Следующий год для конкурса будет юбилейным. Надеемся, что интерес к нему будет еще более высоким. Собрав обратную связь от победителей этого года, мы планируем много всего интересного для участников», — пообещала Елена Уханова.

Конкурс «Мы выбираем, нас выбирают» проходит в Вологде уже 19 лет и носит народный характер. Мероприятие ориентировано на предпринимателей и граждан с активной жизненной позицией. Основная идея соревнования — это популяризация продукции, товаров, работ и услуг от предприятий и предпринимателей Вологды, а также повышение узнаваемости компаний среди вологжан и развитие здоровой конкуренции.

Информационные партнеры конкурса «Мы выбираем, нас выбирают» — вологодский деловой журнал «Бизнес и Власть» и информационный центр «Вологда-портал». **68**





БЕЗУПРЕЧНАЯ ТУРФИРМА

ТЕКСТ: ИВАН ЕЛИН

Туристическая компания «Апрельсити» отмечена в престижном конкурсе «Мы выбираем, нас выбирают» в номинации «Лучшая туристическая фирма». О том, что потребовалось сделать для подготовки к конкурсу, о настоящем и будущем фирмы рассказывает директор компании Ольга НАРИЖНЯЯ.

— **Ольга, почему вы решили участвовать в конкурсе «Мы выбираем, нас выбирают»?**

— В каждой номинации были представлены исключительно лучшие в своей отрасли организации и предприниматели, профессионалы, достигшие успехов и завоевавшие доверие и признание вологжан. Поэтому для нас участие в конкурсе безусловно почетно и престижно. Кроме того, итоги конкурса — это не что иное, как возможность получить оценку своей личной работы и работы коллектива в целом. Поэтому мы и решили участвовать.

— **Что значит для вас победа в конкурсе?**

— Для меня победа в конкурсе — это результат кропотливого труда, начало пути к новым достижениям. Победа в конкурсе придала мне еще больше уверенности в свои силы. У меня есть желание добиваться новых успехов, ставить новые цели. Я осознаю, что мы занимаемся верным и востребованным направлением деятельности. Результаты голосования показали, что нас высоко ценят и нам доверяют вологжане, которые «болели» за нас на протяжении всего конкурса, за что им отдельное спасибо. Победа в конкурсе накладывает на меня, как на руководителя, и определенные обязанности. Компания должна полностью соответствовать ожиданиям и потребностям клиентов. Она будет и впредь совершенствоваться и делать все для того, чтобы наши туристы получали новые положительные впечатления от путешествий и становились еще счастливей.

— **Была ли какая-то специальная подготовка к конкурсу, или вы работали в обычном режиме?**

— Честно скажу, еще два месяца назад я даже не подозревала о существовании конкурса «Мы выбираем, нас выбирают». О его проведении я узнала случайно за считанные дни до его начала от представителя Центра содействия развития предпринимательства и туризма. Никогда ранее я не принимала участия в подобных мероприятиях, но, узнав о конкурсе, я ничуть не засомневалась, что нужно участвовать. Времени на подготовку не было совсем. Но согласитесь, что участие без какой-либо подготовки дает наиболее объективную оценку деятельности компании.

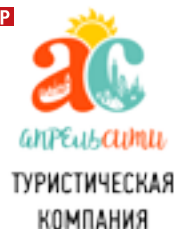
— **Расскажите вкратце о вашей компании.**

— Туристическая компания «Апрельсити» — это динамично развивающаяся организация. У нас три современных стилизованных офиса продаж в разных районах Вологды. Компания имеет свой сайт, присутствует в социальных сетях. Направление нашей деятельности очень интересное, так как требует не только теоретических, но и практических знаний культуры и особенностей народов разных стран мира. Чтобы предоставлять клиенту полную и достоверную информацию о туристском продукте, сотрудники компании постоянно повышают свою квалификацию: проходят обучение, посещают выставки и рекламные туры за рубежом. Мы профессионалы и делаем все, чтобы наши туристы получали лучшие цены на

лучших курортах и возвращались к нам вновь и вновь. Мы постоянно проводим конкурсы среди клиентов. Так, в ближайшем конкурсе, который пройдет 28 сентября этого года, мы разыграем недельный тур на двоих в Сочи в бархатный сезон. В офисе нашей компании можно получить полный спектр туристических услуг начиная от консультации, подборки тура, помощи в оформлении визы или ж/д и авиабилетов и заканчивая страхованием туристов. Мы также продаем туры в рассрочку или в кредит. Мы дорожим своими клиентами и к каждому находим индивидуальный подход, несмотря на то, какой тур он заказывает — за 30 или за 300 тысяч рублей.

— **Ваши планы на будущее?**

— Развиваться и идти вперед, расширять сеть офисов компании для удобства клиентов и, конечно же, участвовать в следующем конкурсе «Мы выбираем, нас выбирают». **Р**



**Вологда,
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
www.aprelsity.ru
vk.com/tkaprelsity**

ГК «ПОЛИПЛАСТ» ЯВЛЯЕТСЯ ЛИДЕРОМ РОССИЙСКОГО РЫНКА ПО ПРОИЗВОДСТВУ ДОБАВОК В БЕТОНЫ

ТЕКСТ: ВИКТОР КРАСНОВ

ГК «Полипласт» на сегодняшний день является лидером российского рынка производства добавок в бетоны. Директор по сбыту и маркетингу ООО «Полипласт Северо-Запад» Светлана ТУРУТОВА рассказала об особенностях выпускаемой продукции и работе с заказчиками.



— **Расскажите, пожалуйста, о текущей работе предприятия «Полипласт Северо-Запад».**

— Основной вид деятельности нашего завода и ГК «Полипласт» в целом — производство химических добавок в бетоны и растворы, а также добавок для цементной и гипсовой отраслей. Помимо этого, наша продукция находит применение в металлургической, лакокрасочной, кожевенной промышленности,

при производстве синтетических каучуков и минеральных удобрений и во многих других сферах производства. Ее высокое качество подтверждено отзывами большого числа наших постоянных клиентов, а также рекомендациями ведущих научно-исследовательских институтов, таких как НИИЖБ, ЦНИИС, РОСДОРНИИ и прочих.

Вся товарная линейка компании является продуктом разработок научно-технического центра «Полипласт»

и насчитывает свыше ста наименований продукции, из которой порядка 30 — запатентованы. С уверенностью могу сказать, что на сегодняшний день ГК «Полипласт» является лидером российского рынка по производству добавок в бетоны. В настоящее время доля нашей продукции в его общем объеме составляет 61%.

— **А каковы объемы поставок на экспорт? Отличаются ли запросы иностранных заказчиков и российских?**

— Объем продукции, поставляемой за рубеж, в том числе в страны СНГ, Западной Европы, а также Южную Америку, Юго-Восточную Азию и другие, составляет более 70% от общего объема продаж. Такой существенной прирост стал возможным благодаря реализации проекта строительства нового сушильно-складского комплекса при поддержке Минпромторга России.

Наши зарубежные заказчики скрупулезно оценивают рынок и основных производителей, так что есть все основания полагать, что мы соответствуем ожиданиям наших партнеров, желания которых зачастую приходится предвосхищать. Чтобы удержать позиции, команде «Полипласт» приходится много работать и много учиться, повышая профессиональные навыки. Считаем это отличным трендом в условиях современного рынка.

Добавлю, что наши главные задачи — повышение качества продукции за счет современного оборудования, активизация работы в рамках госпрограммы импортозамещения, наращивания несырьевого

экспорта и снижения экологической нагрузки на окружающую среду. Также одной из приоритетных целей компании является повышение наукоемкости. «Полипласт» совместно с международными и российскими партнерами при поддержке НТЦ и ведущих независимых лабораторий и институтов вырабатывает оптимальные решения, главным образом с максимальным использованием возможностей существующих технологий.

— **Есть ли необходимость какого-то нового технологического регулирования производства добавок в бетон на уровне ГОСТа?**

— У нас существует нормативная документация — ГОСТы на химические и минеральные добавки, которых производители должны придерживаться. Принятые стандарты дают четкую, целевую и понятную классификацию добавок: суперпластифицирующие, регулирующие сохраняемость подвижности бетонной смеси и ускорители набора прочности, воздухововлекающие, модифицирующие, противоморозные. Также существуют стандарты и на бетоны. Если проще, то это добавки, которые могут пластифицировать бетон либо снижать количество воды. А также добавки, которые используются летом для транспортировки бетона в течение длительного времени, применяются при высоких температурах, чтобы исключить быстрое схватывание. Есть добавки для зимнего периода, позволяющие не останавливать работу при низких температурах, и добавки, которые применяют при производстве ЖБИ.

Наши ГОСТы на добавки — это ГОСТ 24211 и ГОСТ 34159, которые введены в действие в 2008 г. и после этого не пересматривались. Это, конечно же, для нас большая проблема. ГОСТы на бетоны пересматриваются намного быстрее, чем ГОСТы на добавки. В ГОСТах на добавки за это время не было изменено ничего, хотя меняются свойства и тенденции. Полагаю, наиболее актуальным будет создание ассоциации производителей добавок — лидеров рынка. Это позволит совместными усилиями продвигать новые направления, внедрять новые технологии и отсеивать кустарные производства.

— **Страдают ли лидеры рынка от «гаражных производителей»?**

— В настоящее время на российском рынке работает огромное количество производителей добавок. В частности, существуют крупные холдинги, такие как наш, располагающие серьезными производственными мощностями. Однако, к сожалению, есть и недобросовестные игроки. Как правило, своих производств у них нет. Они занимаются тем, что копируют брендовую продукцию, причем для этих целей приобретают дешевое сырье и смешивают, не имея собственного синтеза, просто по два и более компонента. При этом они не могут контролировать качество применяемого сырья, потому что для этого требуются дорогостоящее оборудование и штат узкопрофильных специалистов.

Кустарное производство — это наша большая головная боль. Только в ЦФО сейчас насчитывается свыше 40 компаний — производителей добавок, а в 2008—2010 гг было порядка 10, и это на всю страну, и большая часть из них — кустарные. Выпуском данной продукции, стоимость которой ниже, чем по рынку, занимаются люди, имеющие в своем арсенале только азы, без специального химического образования. К сожалению, для многих бетонных заводов цена является определяющим фактором при выборе поставщика. Предположим, мы привозим высококонцентрированный продукт, а наши конкуренты — разбавленный водой, что ухудшает качество строительства. Но проявится это не сразу, а через какое-то время. Причем некоторые это понимают, другие — нет. И здесь множество факторов, влияющих на ситуацию в целом.

— **Какие цели и задачи ставите перед собой? Можете ли выделить какие-то свои новинки?**

— У нас большие планы на будущее. Планирование и прогнозирование — вот два кита, на которых строится стратегия компании «Полипласт». Мы смотрим в будущее более чем на 10 лет вперед. В разработках находится ряд новых направлений. Ну и существующую тенденцию по удешевлению бетона, которая особенно присуща рынку СЗФО, нельзя исключать. Поэтому нам, конечно, есть

что предложить. И разработок достаточно для каждого сегмента. А сейчас готовимся к новому зимнему сезону. Уверена, что из предложенной обновленной товарной линейки противоморозных добавок каждый наш существующий и потенциальный клиент обязательно найдет что-то для себя. Также к интересным новинкам можно отнести уникальную добавку для растворов, предназначенных для заполнения пустот между облицовкой туннелей и грунтом, а также несколько новых модифицирующих добавки «Таргет», да многое можно рассказать. Повторюсь, работа по разработке добавок, адаптации их к материалам, используемым у заказчиков, а также под климатические условия СЗФО ведется непрерывно. И каждый раз, рассказывая о компании, в которой я имею честь работать, испытываю гордость за своих коллег — настоящую команду единомышленников — за наши заводы, за те федеральные проекты и проекты мирового значения, которые построены с использованием наших добавок.

В преддверии Дня строителя с огромным удовольствием хочу поздравить всех, кто имеет отношение к отрасли, с замечательным праздником! Дорогие друзья, ваша профессия — одна из лучших на земле! Вы настоящие созидатели, именно вы радуете нас красотой, которую создаете вокруг, именно вы удивляете и восхищаете нас совершенно уникальными проектами, и именно вы, работая днем и ночью, умудряетесь с присущим только вам чувством юмора и легкостью продолжать делать свое дело! Будьте здоровы, будьте позитивны, будьте счастливы, востребованы и уникальны! Отличного теплого праздничного дня! 📺



ПОЛИПЛАСТ®

ИДЕЯ. КАЧЕСТВО. МАТЕРИЯ

Тел./факс: (81375) 2-69-98
e-mail: secretar@polyplast-nw.ru
www.polyplast-un.ru

ЭКСПЕРТЫ СТРОИТЕЛЬСТВА

ТЕКСТ: ЕВГЕНИЯ МЕДВЕДЕВА

Высококачественная, высокоточная и высококомпетентная. Так свою компанию позиционируют сотрудники испытательной лаборатории «Высота». Она существует в Вологде всего полгода, но опыт на рынке строительства у ее специалистов более восьми лет. Сегодня их знают не только в Вологодской области, но и далеко за ее пределами.



фото: из архива организации.

подрядчики, которые выполняют работы по благоустройству дворовых территорий и ремонту автомобильных дорог, так и производители, поставляющие асфальтобетонные смеси. Мы проверяем качество работ и материалов. Также проводим испытания компонентов для приготовления смесей, разрабатываем рецептуру составов цементобетонных, растворных и асфальтобетонных смесей для дорожного, промышленного и гражданского строительства. Наши специалисты оказывают техническую и консультационную помощь в организации и проведении лабораторных испытаний и контроля качества», — пояснил заведующий лабораторией ООО «Высота» **Роман Лавричев**.

При строительстве и ремонте дорог и дворовых территорий такая лабораторная работа крайне необходима. Заключение, которое выдают специалисты компании «Высота», является ключевым для всех контролирующих и проверяющих органов. Протокол испытания, полученный от экспертов, подтверждает качество используемых материалов, смесей и выполненных работ. Специалисты испытательной лаборатории участвуют во всем процессе — от начала и до конца.

«Как происходит контроль качества строительства жилых домов и дорог? В первую очередь проверяется основание (вид грунта и его уплотнение) под тем или иным сооружением — приборным способом либо путем отбора проб. После получения положительного заключения продолжается производство работ. По такому же принципу на каждом этапе строительства (возведение фундамента, устройство кирпичной кладки, монолитных конструкций, укладка асфальтобетонного покрытия и так далее) осуществляется последующий контроль качества работ. Но бывают ситуации, когда результаты испытаний показывают несоответствие нормативным требованиям и проектным решениям. В этом случае дальнейшее производство работ останавливается и осуществляется устранение выявленных недостатков с последующим повторным контролем», — рассказывает Роман Лавричев.

То же самое касается и возведения мостов. Специалисты испытательной лаборатории организации контролируют

ООО «Высота» имеет широкую область аккредитации в проведении комплексных лабораторных испытаний строительных материалов, изделий и конструкций. Фирма осуществляет лабораторное сопровождение строительства автомобильных и железных дорог, промышленных и гражданских зданий, сооружений, нефтяных и газовых комплексов.

«Мы работаем со строительными компаниями, бетонными и асфальтобетонными заводами, организациями, специализирующимися на укладке асфальтобетонных смесей. Если говорить про асфальтобетон, то к нам обращаются как

и их строительство. Они проверяют бетон на прочность, морозостойкость, водонепроницаемость и множество других факторов.

В распоряжении специалистов компании «Высота» — большая современная лаборатория, которая оснащена всем необходимым оборудованием. Это прессы, морозильные камеры, камеры нормального твердения, приборы для проведения неразрушающего контроля, измерения воздухоовлечения в бетонной смеси, ультразвуковые приборы и многое другое.

«У нас достаточно большая лаборатория. Она очень хорошо оснащена. Мы выполняем испытания бетона, раствора, щебня, песка, грунта, ПГС, кирпича, асфальта и других материалов в лабораторных условиях. Такие изделия, как, например, дорожные, аэродромные плиты, сваи, колонны и иные железобетонные конструкции проходят испытания на месте. Мы также используем буровые установки, которыми отбираем из конструкции образец-керна для дальнейшего испытания в лаборатории. Кроме того, мы оказываем услуги по хранению образцов бетона», — пояснил заведующий лабораторией предприятия.

Сегодня у компании «Высота» десятки партнеров. Это не только вологодские предприятия и организации. Испытательную лабораторию хорошо знают в Московской, Ярославской областях, Краснодаре, Костроме, Мурманске, Архангельске, Санкт-Петербурге и Ленинградской области. Специалисты «Высоты» принимали участие в строительстве детских садов, школ, возведении бизнес-центров, восстановлении тепловых трасс, строительстве жилых комплексов и микрорайонов, а также в процессе реконструкции промышленных предприятий.

«Мы работаем не только с организациями, но и с частными лицами — продолжает Роман Лавричев. — Услуги компании «Высота» будут полезны и рядовым вологжанам. Например, в следующих ситуациях: при покупке квартиры, строительстве частного дома, приеме-передаче жилого помещения от застройщика».



Несмотря на то, что испытательная лаборатория появилась не так давно, она уже сейчас активно развивает новые услуги. Одна из них — проверка анкеров на отрыв. Еще одно нововведение — помощь при возведении монолитных конструкций (замер геометрии, расчет объема бетона, проверка опалубки и т.д.). Это бывает необходимо при покупке большого количества бетона, когда покупатель не может самостоятельно рассчитать объем заливки ввиду массивности и сложности монолитной конструкции.

«К каждому заказчику у нас индивидуальный подход, существует гибкая система скидок, имеется передвижная лаборатория на случай, когда объект строительства расположен за пределами Вологды. Мы всегда стараемся уделять максимальное время заказчику, стараемся помочь ему разобраться в ситуации. Позиция коллектива и нашего руководителя заключается в том, чтобы оказать оперативные, высококачественные и доступные лабораторные услуги. Мы работаем честно и открыто», — подчеркивает Роман Лавричев.

В планах фирмы расширение направлений деятельности и увеличение штата. Сегодня здесь работают молодые, активные и знающие специалисты. Все имеют специальное профильное образование, большой опыт работы, по-настоящему увлечены своим делом. О качестве работы лаборатории и специалистов свидетельствует непрекращающийся поток клиентов, которые приходят в компанию зачастую по совету коллег. **Р**



ВЫСОТА
ИСПЫТАТЕЛЬНАЯ ЛАБОРАТОРИЯ

г. Вологда, Советский пр-т, 34
Тел/факс: 239-959
info@vysotalab.ru

ДАРЬЯ СИЛЬНЯГИНА: «ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СТАБИЛЬНОСТЬ РЕГИОНОВ ЗАВИСИТ ОТ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА»

ТЕКСТ: ДИАНА НИКИТИНА



Фото: из архива организации

Дискуссия о том, какие виды поддержки и инструменты развития нужны сектору МСБ, ведется не только на федеральном уровне, но и в регионах. Власти субъектов РФ, как и частные компании финансового сектора, понимают, что от успешности малых и средних предприятий зависит общее экономическое благополучие. Таким образом, эффективные программы поддержки предпринимательства важны для всех. В Вологодской области активную работу в этом направлении ведут филиалы ООО «Балтийский лизинг». Подробнее в нашем интервью расскажет директор регионального подразделения в Вологде Дарья СИЛЬНЯГИНА.

— **Дарья, расскажите, почему вы концентрируете внимание на сегменте МСБ?**

— В предприятиях МСБ мы видим огромный потенциал. Руководители таких компаний ответственно относятся к своей работе. Поскольку им не приходится ждать регулярной поддержки извне, они всегда четко прорабатывают бизнес-стратегию. В нашем портфеле доля сделок с сегментом МСБ ежегодно превышает 90%. За всю свою многолетнюю историю (а это уже 29 лет) «Балтийский лизинг» тщательно изучил все представленные в российской экономике отрасли и наработал колоссальный опыт по проектам самых разных направлений. Мы финансируем не только покупку автотранспорта, как это делает часть лизингового рынка, но работаем также с десятками сегментов сразу: это и спецтехника, и различные виды оборудования, и недвижимость, и многое другое.

— **Наверняка это одно из самых важных ваших конкурентных преимуществ?**

— Да, универсальных лизинговых компаний в отрасли не так много, а для клиента такая модель действительно удобна. Представьте, к нам за лизингом оборудования обращается кондитерская фирма, им нужны печи, конвейер для изготовления конфет и транспорт. Лизингополучателю

удобнее оформить заявки на все это имущество сразу, а не искать его по разным организациям. Когда клиент приходит к нам, ему достаточно сказать, что он хочет приобрести и какой график платежей ему удобен, все остальное мы сделаем сами: свяжемся с поставщиком, поможем оформить документы, подберем специальную программу, в рамках которой покупка будет более выгодной. Это, кстати, еще одно наше преимущество: благодаря обширной партнерской сети у нас всегда есть актуальные спецпредложения для клиентов.

— **Каковы гарантии качества для лизингополучателей?**

— В первую очередь — это наша финансовая устойчивость. У нас недавно сменился акционер, им стал ПАО Банк «ФК Открытие», на что среагировало международное агентство Fitch, сменив по нашему рейтингу РДЭ «ВВ-» прогноз со стабильного на позитивный. А в рейтинге лизинговых компаний РФ, по данным RAEX, мы уже не первое десятилетие входим в топ-10. Также мы сотрудничаем с другими крупными банками на рыночных условиях. С 2014 года используем инструмент биржевых облигаций.

— **Что касается спецпредложений, о которых вы сказали: как они формируются?**

— Спецпредложения — это результат работы с поставщиками и дилерами. Мы всегда стремимся к тому, чтобы клиенты получали выгоду. Также мы разрабатываем и свои эксклюзивные спецпредложения, дающие возможность получить дополнительный сервис или значительно упростить процесс оформления документов. Кроме этого, есть программы, которые учитывают особенности бизнеса наших клиентов. С апреля компания реализует спецпредложение «Поле не ждет», в рамках которого фермеры пользуются гибким сезонным графиком платежей. Графики выстраиваются так, чтобы минимальные суммы приходились на сезон основных работ, когда у клиента ограничены статьи расходов.

— **Поделитесь планами дальнейшего развития компании в регионе.**

— Основными составляющими стратегии станут усовершенствование продуктовой линейки, дальнейшая ее адаптация под потребности МСБ. Также мы продолжим развивать оперативный лизинг, который все активнее проникает в продажи автотранспорта в РФ. Что касается именно регионального развития, могу отметить, что в этом году в Вологодской области мы открыли еще один филиал, он расположен в Череповце. Теперь нашим клиентам из этого города удобнее заключать сделки. **P**
8-800-222-0-555, baltlease.ru

«ТРАНСМИТ» – ПЕРВАЯ ОБЛАСТНАЯ FM-СЕТЬ

ТЕКСТ: ИРИНА ТОЛОВИКОВА, ГЛАВНЫЙ РЕДАКТОР «РАДИО-ТРАНСМИТ»

На разных частотах, на одной волне! Это не просто слоган «Радио-Трансмит», это суть нашего вещания. На FM-частоте можно вещать в пределах ограниченной территории. Поэтому в Вологодской области несколько вышек, которые распространяют сигнал «Трансмита».

С уверенностью могу сказать, что «Трансмит» — это абсолютно социальный проект. Если бы мы думали только о бизнесе, ограничились бы вещанием в Вологде, Череповце и с большой натяжкой в Великом Устюге. Чтобы зарабатывать деньги, нужно вкладываться в распространение хорошего устойчивого сигнала на федеральных трассах, например, Вологда — Новая Ладога. Так и делают сегодня наши конкуренты. Но как оставить без радио жителей маленьких городков и поселков? Рука не поднимается.

У нас даже есть верные слушатели в соседних областях — Архангельской, Новгородской, Кировской. Люди звонят и благодарят, что мы до них дотягиваемся, что есть возможность слушать хорошую музыку.

Музыкальный формат

«Радио-Трансмит» — это в первую очередь музыкальное радио. По концепции 95% — музыкальное и только 5% — информационное вещание. У «Трансмита» нет сетевого федерального (московского) партнера, это полностью вологодский продукт с вещанием 24 часа в сутки. И программирование радиостанции в таких объемах — это очень сложный процесс.

Музыкальный формат «Трансмита» — Hot AC. Это микс современных, но довольно консервативных хитов, а также тщательно подобранные песни 90-х, нулевых и 2010-х гг.

Целевая аудитория 35–40 лет, плюс минус 5. Соотношение русскоязычных и зарубежных песен мы недавно поменяли, увеличив долю зарубежных до 70%. Фонотека «Трансмита» содержит около 2500

треков. Пошаговое программирование станции составляет 3 минуты.

На 90 с лишним процентов программирование — это сплошная математика. У нас этим занимаются специалисты высочайшего уровня, настоящие профессионалы. Абсолютно им доверяю и стараюсь не вносить свои субъективные оценки. Пожалуй, единственное, что «улучшила» — предложила в «Золотой серии» объявлять название, исполнителя и год созда-

ПРОФЕССИОНАЛЫ ВСЕГДА УЧАТСЯ.

16-17 ФЕВРАЛЯ НА «ТРАНСМИТЕ» ПРОШЕЛ ВЫЕЗДНОЙ СЕМИНАР «ПРАКТИЧЕСКАЯ РИТОРИКА» ОТ ЛЕГЕНДЫ ФЕДЕРАЛЬНОГО РАДИОЭФИРА, ОСНОВАТЕЛЯ САЙТА «РАДИОВЕДУЩИЙ.РУ» АЛЕКСЕЯ ЗВЕРЕВА. ОЦЕНКА МЭТРА: «ТРАНСМИТ» — СОВРЕМЕННОЕ ДИНАМИЧНОЕ ГОРОДСКОЕ РАДИО».

ния песни. Но это только потому, что я уже более 20 лет занимаюсь информационной журналистикой, и вот не удержалась.

Бренды «Трансмита»

«Золотая серия» в завершении каждого часа — это бренд «Трансмита». Так же, как «Новости». Информационный блок, наоборот, открывает каждый час. Повторы минимальны. Практически с 7 утра и до 11 часов вечера в эфире оригинальный выпуск новостей. Каждый год служба информации «Трансмита» побеждает на профессиональном журналистском конкурсе «Вместе радио» среди радиостанций Северо-Запада России. А такая профессиональная оценка твоей работы дорогого стоит.

Мы единственные, кто может себе позволить давать в эфире местный прогноз погоды дважды в час.

Несмотря на все преимущества «Трансмита», конкуренция жесткая. Сегодня в Вологде работают более 20 радиостанций, в Череповце — более 10. Демпинг страшный. Радио стало очень дешевым. Многие коллеги даже не «заморачиваются» на местные врезки. Экономят на технике и персонале. Продают только местные рекламные блоки. В нашей среде их цинично называют «братскими могилами». По 5–6 компаний с услугами, адресами, телефонами практически в одном темпе. Кто это услышал, запомнил, оценил? Вопрос риторический. Но зато дешево и как бы на федеральном радио.

Три радиокита: музыка, информация, интерактив

К сожалению, только 10–20% рекламных доходов «Трансмита» приходится на интерактив. При этом доказано, что информация, озвученная онлайн в рамках игры или любого другого интерактивного проекта, воспринимается аудиторией гораздо лучше.

Компания, размещающая рекламу в рамках проекта, получает ряд существенных плюсов.

Во-первых, у спонсора популярного проекта появляется возможность отстроиться от конкурентов. В отличие от линейного размещения рекламы, у него не будет «соседей» в эфире. А рядом с важной для людей информацией, например, с новостями или прогнозом погоды, продукция и услуги компании тоже начинают восприниматься нужными и важными.

ВОЛОГДА: ЧТО ЖДЕТ ИНВЕСТОРОВ

ТЕКСТ: ИВАН НЕЧАЕВ

С 2011 по 2018 годы крупные и средние организации Вологды инвестировали в экономику города 112,6 млрд рублей. Город остается привлекательным как для иностранных, так и для внутренних инвесторов, а основной вектор его развития определяют проекты крупнейших предприятий. Такие компании, как «Нестле», оптико-механический и подшипниковый заводы, учебно-опытный молочный завод имени Верещагина, «Вологодское мороженое» реализовали более 20 крупных инвестпроектов. Расскажем об этих и других проектах подробнее.

Льготы для инвесторов в Вологде

- Снижение налога на прибыль до 13,5% в течение 3 лет для проектов от 100 до 500 миллионов рублей; снижение этого же налога на 4 года для проектов от 500 миллионов до 1 миллиарда рублей; на 5 лет — для проектов свыше миллиарда.
- При объеме инвестиций от 100 до 500 миллионов — полное освобождение от уплаты налога на имущество и транспортного налога сроком на 3 года.
- При объеме инвестиций от 500 миллионов до миллиарда рублей — на 3 года полное освобождение от налога на имущество и 50% этого налога на четвертый год. Полное освобождение от транспортного налога на 4 года.
- При объеме инвестиций от миллиарда рублей — на 3 года полное освобождение от налога на имущество и 50% на четвертый и пятый годы. Полное освобождение от транспортного налога на 5 лет.
- Муниципалитет может предоставлять для инвесторов земельные участки без проведения торгов

подшипников ООО «Вологодский завод специальных подшипников». Это предприятие строилось два года при поддержке Фонда развития промышленности РФ, объем вложенных в него инвестиций превысил 2,5 млрд рублей. Создано 250 новых рабочих мест. Производственная площадь предприятия всего 11 тысяч кв м — это немного для завода такого уровня, но за счет установки современного оборудования и автоматизации процессов здесь ежегодно будут выпускать до 250 тысяч подшипников для атомной, судостроительной и авиационной промышленности.

«Сегодня доля российских производителей подшипников на отечественном рынке не превышает 40%, основные объемы продукции поставляются из Германии, США, Японии, Франции, Словакии и Китая.

Мы рады, что новое производство «ВЗСП», открытое при содействии ФРП, позволит в значительной степени восполнить утраченные в постсоветский период технологии изготовления высокоточных и малошумных

подшипников и снизить долю импорта на 7%. Подчеркну, что более 50% продукции будет поставляться российским производителям авиатехники, 20% — судостроителям, 15% — станкостроителям», — сообщил директор ФРП Роман Петруца.

Общая инвестиционная стоимость проекта составила 2,7 млрд рублей. Фонд развития промышленности выделил 500 млн рублей.

«Нестле»

В апреле 2014 года состоялось торжественное открытие новой фабрики по производству детских каш. С выходом на проектную мощность фабрика в Вологде стала второй в Европе по производству детских каш (11 тысяч тонн продукта ежегодно). Объем вложенных инвестиций — 1,7 млрд руб. Вологодская продукция экспортируется в 11 стран.

В 2019 году в Вологде открылось производство сухих детских смесей. Ранее такая продукция выпускалась только на заводе компании в Швейцарии. Мощность нового производства составит около 12 тысяч тонн продукции в год, а общая годовая мощность площадки достигнет 24

тысяч тонн. Объем инвестиций превысил 1,9 млрд рублей.

К 2021 году руководство предприятия намерено полностью локализовать выпуск детских смесей.

«Мы инвестируем на долгосрочную перспективу и убеждены, что локализация — это важно.

Нужно быть представленным на рынке, на котором работаем», — считает главный исполнительный директор по России и Евразии компании «Нестле» Марсиаль Роллан.

«ВЗСП»

В октябре 2017 года открыт завод по производству высокоточных



Газонаполнительная станция

В 2018 году первая в Вологде АГНКС-1 (автомобильная газовая наполнительная компрессорная станция) открылась на Мудрова, 34. Новая заправочная станция позволила вологодским перевозчикам приобретать автобусы, работающие на метане. Такие автобусы не только более экологичны, они дешевле в заправке и обслуживании, кроме того, их покупка обойдется городской казне значительно дешевле благодаря субсидиям производителей газомоторной техники из федерального бюджета.

Планируется ввести в эксплуатацию АГНКС в районе поселка Емельяново Вологодского района области. В перспективе предусмотрено строительство дополнительных станций в Череповце.

«Наша работа в регионах прежде всего предназначена для развития в них экономики. Руководство области и города придают большое внимание развитию этого проекта, поэтому мы уверены, что в Вологодской области у нас все получится», — подчеркнул директор Северо-Западного филиала «Газпром газомоторное топливо» **Юрий Дубров**.

Благодаря построенной газозаправочной станции на улице Мудрова город смог участвовать в программе Минпромторга, направленной на поддержку производителей газомоторной техники, и приобретать автобусы на газомоторном топливе практически на 30% дешевле их реальной стоимости. В 2018 году закуплено 10 новых автобусов, а в 2019 году — еще 25 автобусов в рамках областной программы «Ваш автобус».

«Опыт работы «Нефазов» в Вологде показал ощутимую экономию средств



на топливо, практически в два раза. На дизельное топливо для одного автобуса в месяц уходит порядка

70 тысяч рублей, стоимость газомоторного топлива составляет порядка 37 тысяч рублей», — объясняет директор компании «ПАТП № 1» **Евгений Вахрамеев**.

«Макси»

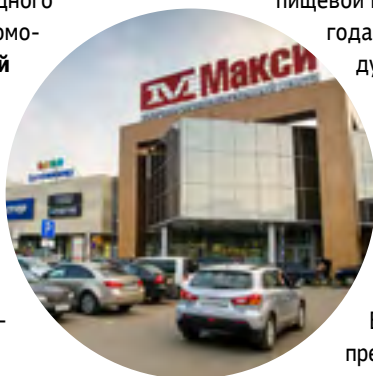
Федеральные торговые сети все активнее в Вологде. Высокая конкуренция вынуждает и вологодскую региональную сеть — компанию «Макси» — не только активнее работать на местном рынке, но и продолжать свое развитие в соседних регионах. В планах компании — построить торговые центры в Архангельске, Северодвинске и Кирове. Экспансия вологодского ретейлера в соседние регионы открывает дополнительные возможности вологодских производителей

пищевой продукции — ведь благодаря ей знаменитые продукты местных производителей теперь смогут оценить и покупатели за пределами нашего региона.

Сегодня «Макси» — это сотни миллионов рублей инвестиций в Вологодской области и за пределами региона,

42 магазина, 7 городов присутствия, 33 миллиона покупателей в год. В 2019 году открыты — в Северодвинске и еще один супермаркет в Череповце: на Шекснинском проспекте, 23а.

Компания планирует в этом году также открыть еще один супермаркет в Череповце, гипермаркет в Рыбинске, гипермаркет в Кирове, супермаркет в Москве на Хорошёвском шоссе.



Кластер «Насон-город»

В рамках инвестиционного проекта «Создание туристско-рекреационного кластера «Насон-город» в 2016 году открыт первый в Вологодской области ботанический сад, а в 2018 году — единственный в России Музей орхидей.

Коллекция музея входит в тройку самых больших коллекций орхидных в России и содержит более 1200 видов, а всего в здесь более 4000 орхидных растений. Кроме просветительского значения музей, по задумке создателя, должен нести научную и социальную составляющую. В специально оборудованной лаборатории должно проводиться клонирование орхидей, которыми в России сейчас профессионально никто не занимается.

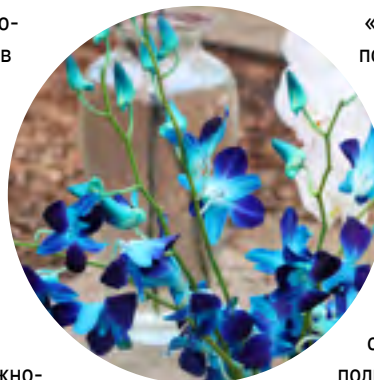
«Полтора года длилась подготовка к открытию.

Теперь воложане и гости города могут увидеть более тысячи видов орхидей. Каждый тип растения мы закупали в разных странах. Тайваньские коллеги подарили полинописсы, — поделился

руководитель проекта «Музей орхидей» Ботанического сада **Антон Никитин**.

— Однозначно, это единственный музей орхидей в мире. У нас представлено и порядка 200 нецветочных экспонатов: например, блюдо 1905 года с изображением орхидей».

В рамках туристических инвестиционных проектов строятся не только новые музеи, но и гостиницы. За 8 лет (с 2011 по 2018 годы) число коллективных объектов размещения в Вологде увеличилось почти в 3,6 раза — с 14 до 50, а количество койко-мест увеличилось в 2,2 раза: сегодня могут разместиться одновременно более трех тысяч гостей. Открылись такие гостиницы, как SPA-отель «Ария», мини-отель «История», мини-отель «АурА», отель «Светлица», хостел «Пилигрим», хостел «Авантаж», гостиница «Палисадъ», бутик-отель «Библиотека». **Р**





ИМЕНЕМ ВОЛОГДЫ

ТЕКСТ: ВЛАДИМИР МАКАРОВ

Президент России Владимир Путин подписал поправки в Гражданский кодекс, которые закрепляют за объектами интеллектуальной собственности понятие географического указания. Поправки помогут защитить от фальсификаций вологодское масло, вологодское мороженое и другие региональные бренды. В том, что именно в Вологодской области нуждается в защите, и как новый закон поможет в экспорте товаров, разобрался наш корреспондент.

Вологодское — всему миру

Усиление защиты региональных брендов — одна из мер поддержки экспорта. По итогам первого квартала этого года экспорт продукции вологодского агропромышленного комплекса в сравнении с аналогичным периодом прошлого года вырос на 17% и составил 5,8 тысячи долларов США. Потребители продукции вологодской пищевой промышленности находятся практически по всему миру. Основной объем товаров идет в страны бывшего СССР, куда Вологодская область поставляет кондитерские изделия, сухое молоко, мороженое, алкоголь, грибы и ягоды. Но есть и экзотические страны: в Кот-д'Ивуаре, Сенегале, Израиле и Вьетнаме едят вологодское мороженое, вологодскую икру — в Канаде, США, Объединенных Арабских Эмиратах,

Сингапуре и Японии. Вологодский иван-чай закупает Нигерия, страны ЕС и Китай.

«Санкции, действующие на протяжении нескольких лет, спровоцировали сдвиг в лучшую сторону. Программа импортозамещения заложила серьезный фундамент для продвижения нашей продукции на внешнем рынке, — подчеркивает начальник областного департамента сельского хозяйства Сергей Поромонов. — Особый успех продемонстрировало «Вологодское мороженое», активно расширяющее рынки сбыта, в том числе в зарубежные страны. Завод экспортирует более 400 тонн в месяц. Предприятие уже давно сотрудничает с Израилем и Китаем. Весной 2019 года почти 75 тонн продукции было отправлено в Африку, а именно в Кот-д'Ивуар и Сенегал. Тема экспорта продукции агропромышленного

комплекса является приоритетной и, безусловно, носит долгосрочный характер. Наш регион готов экспортировать продукцию пищевой и перерабатывающей промышленности (в том числе молочную), напитки, а также сельскохозяйственную продукцию, сельскохозяйственных животных».

На согласовании в Министерстве сельского хозяйства РФ находится проект соглашения о реализации в Вологодской области регионального проекта «Экспорт продукции АПК» на 2019-2024 годы. К концу этого периода планируется увеличить экспорт продукции вологодского АПК более чем вдвое.

Защитить своих

Помимо защиты географического бренда планируется развивать меры

финансовой поддержки вологодских переработчиков. С 2019 года введены субсидии на производство мяса свиней, появились гранты «Агростартап» на создание крестьянско-фермерских хозяйств. С 2020 года планируется внедрить субсидирование производства мяса птицы и товарной рыбы.

Какие товары имеют хорошие экспортные перспективы? По мнению специалистов, это вологодская курятина. По мере роста птицефабрики «Шекснинская» все больше встает вопрос, куда продать куриное мясо. В ближайшее время новый собственник птицекомплекса получит право на использование бренда «Настоящий Вологодский продукт», что откроет для него новые рынки.

Производство товарной рыбы также оценивается как перспективное. В июле в Вологодском районе начато строительство производственных мощностей ООО «Аквапродукт». Предприятие станет уже тринадцатым хозяйством, развивающим направление рыбоводства в Вологодской области.

Есть категория вологодских товаров, которые, несмотря на их известность и качество, продвигать на экспорт не так просто. Это молочные продукты, хлеб и колбасные изделия, то есть все то, что имеет ограниченный и небольшой срок хранения. Подобные товары интересны для внутреннего экспорта, а именно для продажи в Москве и Санкт-Петербурге. Однако рынок этих городов перенасыщен.

Посмотреть на соседей

С 2002 года областные власти продвигают зонтичный бренд «Настоящий Вологодский продукт», который позволяет консолидировать усилия вологодских производителей в экспансии на рынки других регионов.

«Когда товары объединяются под единым обозначением, они становятся более заметными. Это важно, так как сегодня вологодские производители сообща могут предложить полную матрицу продукции», — говорит директор бюджетного учреждения Вологодской области «Вологодский информационно-консультационный центр агропромышленного комплекса» **Ирина Романова**.

Вологодские продовольственные товары уже закрепились в маленьких частных магазинчиках шаговой доступности Петербурга. Сейчас речь идет о том, чтобы занять нишу и на московском рынке. Важным шагом станет планируемое открытие первого супермаркета вологодской торговой сети «Макси».

«Москва — очень сложный регион, но мы не теряем надежды развить наше присутствие там. Открывать постоянные торговые точки сложно, но мы можем делать это постепенно. Должно быть несколько магазинов, чтобы окупить затраты на логистику. Нас поддерживает и наш губернатор, он своими словами

и действиями дает нам, пожалуй, даже большую поддержку, чем рублем», — говорит Ирина Романова.

По словам Сергея Поромонова, экспортный потенциал некоторых товаров практически бесконечен. Так, переработчики молока не ставят себе конечных значений по объемам его производства: этот бизнес может масштабироваться до тех пределов, которые установит рынок. **BB**

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

ЧТО И КУДА ЭКСПОРТИРУЮТ ВОЛОГОДСКИЕ СЕЛЬХОЗПРОИЗВОДИТЕЛИ



АВТОРСКИЙ ПОДХОД

ТЕКСТ: АЛЕКСАНДР МАЛЬЦЕВ

Осенью этого года «Агромясопром» отмечает 25-летие. Как из небольшого цеха по производству вареных колбас выросла компания, ставшая настоящей визитной карточкой мясоперерабатывающей отрасли региона? Мы поговорили с основателем и директором предприятия Артуром АБРАМОВЫМ о том, как ему это удалось.



АРТУР АБРАМОВ:

— КОЛБАСА — КАК БЛЮДО, КОТОРОЕ ВЫ ЗАКАЗЫВАЕТЕ В РЕСТОРАНЕ: ВСЕ ЗАВИСИТ ОТ РЕЦЕПТА. И, КОНЕЧНО, ОТ ТОГО, КТО И КАК ЭТО БЛЮДО ПРИГОТОВИТ.

«Мне хотелось воплотить свои мечты, сделать что-то свое, отличное от того, что уже было на тот момент», — объясняет Артур Александрович причину, по которой в 1994 году он, тогда еще молодой технолог мясного производства, решил начать собственное дело.

Казалось бы, у него складывалась неплохая карьера на одном из крупнейших вологодских комбинатов (за короткое время им был пройден путь от мастера цеха до главного технолога), но

желание руководить собственным производством и реализовывать собственные идеи взяло верх.

Начало бизнеса оказалось вполне семейным: «Я, мой друг, моя жена и ее родственники утром делали колбасу, а вечером ездили и продавали ее. В то время было мало ларьков на колесах, мы одними из первых в Вологде привезли тонар и торговали с него». Сначала предприятие производило 250 кг, потом 500, сейчас — 250 тонн в месяц. «Помимо вареной колбасы появилась полукопченая, затем деликатесы. За последние несколько лет ассортимент предприятия пополнили сырокопченые колбасы (причем по классической, то есть не ускоренной, технологии), консервы (не только традиционные говядина и свинина, но и, например, консервированная гречневая каша с сосисками). «Все это был естественный рост предприятия: мы постоянно расширяли производство и ассортимент. И сейчас есть ряд новых задумок. Я пока не хочу их озвучивать, но я уверен, что мы еще удивим и порадуем наших покупателей», — говорит руководитель.

По его словам, все кризисные периоды, которые пережила отечественная экономика за эти четверть века, «Агромясопром» преодолел без особых потерь — динамика роста объемов производства и прибыли всегда была позитивна, лишь с 2014 года «графики стали плавающими». Когда появился запрет на ввоз мяса в Россию, крупные переработчики, зависящие от импортного сырья, стали искать поставщиков по регионам и «перекупали» их у местных мясокомбинатов. Помимо этого рост цен на корма, электричество и прочие энергоресурсы повлек либо банкротство ряда небольших хозяйств, либо снижение объемов и качества производимой ими продукции.

«Сейчас у нас не так много поставщиков, но они все проверенные. Каждый из них перед тем, как осуществлять поставки на наше предприятие, тщательно проверяется на добросовестность и надежность, предлагаемое сырье проходит пробную переработку, проверяется в нашей лаборатории. Для нас это принципиальный момент: нельзя сделать качественный продукт из некачественного сырья», — поясняет Артур Александрович. Помимо агрофирмы «Красная звезда» и некоторых других хозяйств Вологодской области, его компания работает с поставщиками по всей России.

В чем же заключается специфика производства в компании «Агромясопром»? Укажем лишь три главных аспекта.

Во-первых, авторский подход к рецептуре колбас и деликатесов. Именно поэтому большая часть продукции компании носит

оригинальные названия. «Мне не нравится, когда на этикетке написано, к примеру, «Докторская», а потом в названии идут вариации», — говорит Артур Абрамов, имея в виду известный прием производителей, играющих на узнаваемости (добавляя к хорошо известному наименованию свой собственный бренд, они вольны сделать совершенно иной вид колбасных изделий). — Я хочу быть честным со своим покупателем, не маскироваться под какие-то знакомые названия. Если человек покупает, например, нашу колбасу «Фермерскую», то он точно знает, какой у нее вкус и состав».

При этом предприятие находится в постоянном поиске, ежегодно выводя на рынок по 20-25 новых наименований продукции. «И если «выживет» лишь одно из десятка — это для нас уже хорошо. Главное, чтобы у людей был выбор, ведь колбаса имеет свойство приедаться», — считает Артур Александрович.

Во-вторых, компания сравнительно небольшая, что дает ряд преимуществ. И дело здесь не в государственных льготах и субсидиях (с самого начала руководитель и его команда рассчитывают только на собственные силы). «На большом заводе все механизировано, нет души. В нашей продукции все же больше человеческого тепла», — отмечает Артур Абрамов. — К тому же мы лучше знаем вкусы и предпочтения покупателей, можем подстроиться под них. Казалось бы, чем могут отличаться в плане потребления жители разных районов? Оказывается, различия есть: в Вологде почему-то не любят колбасу со шпиком, хотя шпик сам по себе неплохо продается в магазинах. А в Кадеу любят колбасу поострей... Для Москвы, Ухты, Ярославской или Тверской

АРТУР АБРАМОВ ИЗ ЧИСЛА ТЕХ РУКОВОДИТЕЛЕЙ, КТО ОДНОВРЕМЕННО МОЖЕТ БЫТЬ И МАШИНИСТОМ ЛОКОМОТИВА, И ТЕМ, КТО ПРОВЕРЯЕТ, ЧТО ПРОИСХОДИТ В ВАГОНАХ: ОН ГОТОВ ВНИКНУТЬ В ЛЮБОЙ ПРОИЗВОДСТВЕННЫЙ ПРОЦЕСС, ПОДСКАЗАТЬ, КАК ЛУЧШЕ СДЕЛАТЬ В СЛОЖНОЙ СИТУАЦИИ, И МОТИВИРОВАТЬ РАБОТНИКОВ ЛИЧНЫМ УЧАСТИЕМ.

областей мы тоже делаем определенный подбор ассортимента. Привозим в другие регионы то, чего не могут сделать местные производители, но на что есть спрос».

Так как небольшому производству сложно «зайти» в федеральные торговые сети, практически с самого начала деятельности компании «Агромясопром» было выделено отдельное направление по развитию собственной розничной сети в формате «магазин у дома». Сегодня они хорошо представлены не только в Вологде, но и в ряде городов области.

И третье, что можно выделить в качестве особого предмета гордости — коллектив и руководители направлений. Здесь работают специалисты, чей труд является залогом успешности предприятия: Мария Березина возглавляет отдел производства, Алексей Майоров отвечает за продажи, Мария Арсеньева наладила маркетинг. Но тут же директор добавляет: «Очень ждем молодых специалистов. У нас есть опытные мастера, готовые обучить всему необходимому. Большой текучки у нас нет,

Продукция компании «Агромясопром» не раз удостоивалась наград различных конкурсов и отмечалась профессионалами отрасли. «Когда что-то получается и покупатели нас благодарят — это лучшая награда», — говорит Артур Абрамов.



за 25 лет сформировалось кадровое ядро, хотя дефицит квалифицированных работников все же ощущается».

Несмотря на все сложности, которые встречаются на пути, Артур Александрович с оптимизмом смотрит в будущее: «Мы неизменно находимся в поиске той ниши, которая позволит нашему предприятию вырасти в нечто большее». Руководитель не ставит чересчур амбициозных задач, предпочитая поднимать планку по чуть-чуть — как штангист понемногу прибавляет вес на снаряде (кстати, Артур Абрамов в прошлом занимался штангой, поэтому знает, о чем говорит). «Конечно, стремление «снять с неба звезду» очень важно для предпринимательства как такового, но ведь можно и обжечься. Поэтому я осторожно подхожу к бизнес-планированию», — подчеркивает он, обозначая очередную «планку». — Моя миссия на данный момент — сформировать мнение, что мясная продукция может быть настоящей. К сожалению, средства массовой информации, особенно ТВ, порой так запугивают наших граждан, что просто унижают целую отрасль! Да, есть не порядочные компании... И моя задача — показать, что люди могут купить вкусный и сбалансированный продукт, полезный для здоровья». **Р**



«СЛАВЯНСКИЙ ХЛЕБ»: НА ЛЮБОЙ ВКУС



ТЕКСТ: АЛЕКСАНДР МАЛЬЦЕВ

Свежесть, натуральность и доступность выпускаемого продукта — главные приоритеты в работе ООО «Славянский хлеб». Вологодское предприятие стремится удовлетворить запросы самых разных категорий потребителей, но ни в коем случае не в ущерб качеству.



фото: из архива организации

Согласно статистике, потребление хлеба в России на душу населения снижается — если 10 лет назад оно составляло 66 кг в год, то в 2017 году — 49 кг. Сказывается изменение рациона питания, появление новых видов продуктов, стремление покупателей сэкономить. При этом цены на хлеб и хлебобулочные изделия имеют тенденцию к росту — несмотря на хороший урожай прошлого года, цены на зерно и муку высокие, да и расходы производителей на ГСМ и оплату труда растут.

О том, как в непростых экономических условиях хлебопеки реагируют на потребительский спрос и изменения

конъюнктуры рынка, мы поговорили со специалистами компании «Славянский хлеб», которая является одним из крупнейших производителей хлебобулочных изделий региона.

В первую очередь, чтобы не поднимать цены, на предприятии минимизируют производственные издержки. Для этого используются различные способы: это и внедрение новых, более экономичных производственных процессов, и модернизация оборудования (так, недавно была закуплена автоматизированная линия по нарезке и упаковке продукции), и оптимизация доставки (автопарк пополняется современными

машинами, совершенствуется логистика). «Наша основная цель — чтобы покупатель получил нашу продукцию вовремя и по доступной цене, — говорит управляющий директор **Константин Манжа**. — На это работает вся наша команда: основное производство, технологи, инженеры, экспедиция, коммерческая и транспортная службы».

Чтобы удерживать лидерские позиции на рынке, руководство предприятия уделяет особое внимание сохранению высоких стандартов в рецептуре и технологии производства. «Мы придерживаемся традиционной технологии приготовления теста. Так, например, мы не используем

улучшители, стабилизаторы и другие искусственные компоненты. Да, такой хлеб через трое суток черствеет, но он считается самым лучшим и полезным», — отмечает заместитель директора по производству и технологии Наталия Захаренко. Такой подход соответствует духу времени: как отмечают многие эксперты, все большее число россиян воспринимает хлеб не просто как пищевой продукт, а как элемент здорового образа жизни, и потому обращает внимание на его состав.

«Сам процесс производства хлеба довольно сложен, имеет множество нюансов, — добавляет инженер-технолог Моисеева Анна. — Помните, как бабушка в детстве, когда ставила опару для пирогов, просила детей не бегать рядом — иначе тесто не поднимется, закрывала его от солнца? Вот и сейчас необходимо строго соблюдать температурный режим, контролировать качество воды, время выпечки и охлаждения, чтобы получился красивый, вкусный и качественный продукт».

Специалисты отмечают изменение и расширение вкусовых предпочтений покупателей. «Мы возвращаемся к тому, что было когда-то очень востребовано — это хлеб «от печки», то есть самый свежий и горячий, — говорит начальник торгово-коммерческой службы Татьяна Иванова. — Да, многие уже привыкли к нарезанному хлебу, но технологически такой хлеб не может быть «горячим», так как перед нарезкой и упаковкой его необходимо охладить».

Кроме того, на предприятии ведется постоянная работа по расширению ассортимента. Помимо увеличения линейки «горячих» хлебов, здесь производят заварные изделия с различными посыпками (кунжут, семена подсолнечника и другие); одна из новинок — слойки с натуральными начинками из ягод, которыми богата наша область: черники, клюквы, брусники. Большой популярностью сегодня пользуются зерновые хлеба: «8 злаков», «Солодовый», «Яровой», «Гречишный». Национальные мучные изделия представлены багетами и чабаттой, которые также полюбили вологжанами.

В то же время для многих покупателей цена по-прежнему является

С теплом к людям

Хлеб — это продукт номер один: он есть на каждом столе, будь то самый обычный обед или большой праздник. И было бы странно, если бы предприятие не участвовало в различных социально значимых проектах. В частности, оно на регулярной основе оказывает благотворительную помощь Историко-архитектурному музею «Семеново», детским домам, образовательным учреждениям Вологды. Налажено тесное сотрудничество с Центром занятости населения по предоставлению рабочих мест студентам в летний период. Для школьников проводятся экскурсии по производственным помещениям. «Наши работники показывают, как идет весь процесс — от замешивания теста до упаковки. У детей — да и у взрослых тоже — увиденное вызывает настоящий восторг. Как правило, люди относятся к хлебу как к чему-то обыденному, само собой разумеющемуся. А после экскурсий, судя по отзывам, они начинают ценить его и уважительнее относиться к труду хлебопечков».

основным критерием при выборе товара на хлебной полке. Еще одной заметной тенденцией последних лет стало производство под брендом той или иной торговой сети, ориентированное на менее социально защищенную категорию населения (товар первой, или минимальной цены). Так, «Славянский хлеб» успешно сотрудничает с сетью магазинов «Магнит». Под маркой «Чудесный край» там можно найти продукцию предприятия. Это наиболее популярные виды хлеба, поставляемые практически по себестоимости.

Сдерживать цены, сохраняя качество, удается за счет тщательного отбора поставщиков сырья, в числе которых — Вологодский и Шекснинский комбинаты хлебопродуктов. «У нас есть собственная лаборатория, в которой анализируются хлебопекарные свойства муки. Дело в том, что мука от разных производителей, даже изготовленная по одному ГОСТу, может сильно отличаться, — подчеркивает начальник лаборатории Вера Кучура. — Но мы не можем, сэкономяв на основном ингредиенте, вводить покупателей в заблуждение. Имидж и репутация для нас важнее».

Такой подход позволил предприятию закрепиться не только на рынке родной Вологды, но и выйти на рынки Череповца, других городов области, а также за ее пределы. «Хлеб — специфический

продукт, он не может храниться долго. И, понятно, на большие расстояния доставлять мы его не можем. Но у нас налажены поставки не только по территории Вологодской области, но и за ее пределами — в Архангельской, Ярославской областях, — рассказывает коммерческий директор Сергей Сергиенко. — И вы знаете, нам удается конкурировать с местными производителями. Маркетинговые акции и реклама здесь ни при чем — просто покупателям нравится наша продукция, и они предпочитают именно ее».

И это не просто слова: чтобы удовлетворить всех потребителей, за последние годы предприятие вложило около 150 млн руб. в реконструкцию и увеличение производственных мощностей.

Также растет и число торговых точек под брендом «Славянский хлеб». «Наша продукция представлена далеко не во всех федеральных торговых сетях — порой они предъявляют производителям невыполнимые требования, поэтому мы развиваем собственную сеть. В наших магазинах и хлебных лавках покупатели гарантированно получают свежую продукцию недалеко от дома». **Р**



slavhleb.com

ЧЕРЕПОВЕЦКИЙ МОЛОЧНЫЙ КОМБИНАТ: ПРОМЫШЛЕННЫЙ UPGRADE ПО МЕЖДУНАРОДНЫМ СТАНДАРТАМ

ТЕКСТ: ИВАН НЕЧАЕВ

ООО «Вологодская молочная компания» является собственником имущественной площадки ООО «Череповецкий молочный комбинат» и намерена в ближайшее время стать резидентом территории опережающего социально-экономического развития «Череповец». Этот статус позволит компании получить налоговые преференции и модернизировать производство. У предприятия большая история. Новый импульс к развитию дан в 2015 году после смены собственников. Учредителем стал крупный инвестор из Индии. Руководитель череповецкой площадки — промышленник с большим стажем Анжелика АНОСОВА. Она стала героиней интервью журнала «Бизнес и Власть».



— Анжелика Николаевна, в 2015 году молочный комбинат приобрела крупная индийская компания, которая сейчас выпускает продукцию под брендом «Благодатная ферма». Удалось ли восстановить объемы производства?

— Я напомним, что после того, как мы приняли завод в рамках банкротства, он выпускал ничтожный минимум — 12-15 т. И это при том, что производственная мощность завода — 200-250 т производства молочной продукции в сутки. Сегодня предприятие стабильно производит 80-100 т — это достижение, фактически это треть. Однако по-прежнему остается большой потенциал для развития.

Мы ежегодно участвуем в различных конкурсах, выставках, и вся наша продукция получает высокие награды, что подтверждается дипломами, сертификатами, золотыми медалями и кубками. Например, на международной выставке «ПРОДЭКСПО-2018», «ПРОДЭКСПО-2019» Череповецкий молочный комбинат награжден дипломами и кубками от Министерства Сельского хозяйства РФ как «Лучшее предприятие-2018», «Лучшее предприятие-2019» за высокое качество выпускаемой продукции. В 2017 г. мы получили заслуженный золотой кубок победителя народной дегустации «Настоящего Вологодского продукта», в слепых дегустациях победила сметана ООО «ЧМК». На выставке «Продэкспо» в феврале 2018 года череповецкие йогурты получили золотую медаль. Но самая важная для нас награда — это положительные отзывы наших благодарных покупателей.

Разработана программа модернизации производственного комплекса. Уже сейчас полностью заменен автопарк предприятия: приобретены новые молоковозы и рефрижераторы. Переоснащен творожный цех, капитально отремонтирован маслоцех, закуплено новое оборудование для работы с упаковкой «Тетрапак» и так далее. Введены новые виды йогуртов (инжир с корицей, курага с семенами чиа и другие), добавлены новые вкусы к уже привычным (черника, брусника, земляника).

Нашей целью было восстановление нашим молочным комбинатом места на рынке, чтобы потребители вспомнили вкус нашей продукции, и мне кажется, у нас это получается.

Так, мы активно проводим дегустации в сетях и магазинах города, регулярно проводим благотворительные акции, участвуем в социальных проектах города Череповца. Например, 12 июня 2019 г. ООО «ЧМК» совместно с МО «Город Череповец», компанией АО «Апатит» («ФосАгро») занесены в Книгу рекордов России за изготовление самого большого бутерброда с маслом. Его размер составил 100,83 м, вес — 110,9 кг. На бутерброд ушло более 60 кг нашего сливочного масла. Этот уникальный проект был высоко оценен горожанами и гостями города Череповца.

— **Ребрендинг сказался на доверии потребителя? Покупатели понимают, что «Благодатная ферма» — это череповецкое?**

— Да, покупатели понимают, что бренд «Благодатная ферма» производится Череповецким молочным комбинатом. Достаточно большой объем нашей продукции продается в Череповце, потребители узнают нашу продукцию, доверяют нашему качеству. Радостно, что есть обратная связь, покупатели пишут положительные отзывы о качестве продукции.

Мы строго следим за этим. Нам важно наше лицо. Поступающее к нам молочное сырье проходит тщательный лабораторный отбор. Специалисты строги. Это большой плюс для потребителя, хотя с точки зрения организации это порождает немало проблем, так как мы отказываем в приеме молока, не прошедшего лабораторные исследования.

— **Планируете ли вы расширять ассортимент?**

— Мы производим традиционную молочную продукцию и намерены создать новую линейку продуктов, обогащенных витаминами. Возможно, эти молочные продукты появятся уже к концу этого года. Хотим использовать, но не копировать опыт других стран, у которых, как и у нас, мало солнца. Например, будем добавлять витамин D и другие витамины. Сейчас ведем переговоры с научными институтами, которые помогут нам определить состав



витаминов, актуальный именно для нашей территории.

— **Для этого потребуется расширение производства?**

— В первую очередь нам нужна модернизация, так сказать, промышленный upgrade по международным стандартам. Мы к этому идем. Можно сказать, что мы встали на ноги, и все планы развития теперь рассматриваем с учетом нового взгляда на рынок. Наш бизнес-план связан с формированием заявки в резиденты Территории опережающего социально-экономического развития «Череповец» (ТОСЭР). Если нас примут, то мы будем иметь определенные налоговые льготы и преференции. В этом случае у комбината появятся дополнительные средства на модернизацию старого и покупку нового оборудования, что нам крайне необходимо. Сейчас мы работаем совместно с НП «Агентство городского развития» и АНО «Инвестиционное агентство «Череповец», которые помогают нам с оформлением заявки и иных документов. Приятно, что нас поддерживают администрация города, правительство области. Только

в конструктивном партнерстве можно говорить о развитии бизнес-среды. Как говорится, вместе — больше.

— **На рынке молочной продукции серьезная конкуренция, и все ваши конкуренты расположены поблизости...**

— Вы правы, на потребительском рынке присутствует серьезная конкуренция. Молоко — это не дефицитный продукт, к тому же здесь сильны потребительские, вкусовые предпочтения. Есть люди, которые однозначно предпочитают ту или иную марку. Конкуренты всегда были, есть и будут, и хорошо, когда конкуренция честная. Кредо нашей компании: «Здоровье. Долголетие. Производство натуральной молочной продукции».

Наш завод выпускает уникальную, «живую» продукцию. С 1932 г. и по настоящее время у нас работает заквасочное отделение, в котором выращиваются живые натуральные кефирные грибки и бифидобактерии. Линейка кисломолочных продуктов «Кефир», «Биокефир» (бывший «Бифидок»), «Снежок», «Фруктовый кефир» и так

Череповецкий молочный комбинат основан в 1932 году и входил в Союзмаслооперацию. С 1935 года начался выпуск сливочного масла механизированным поточным способом. В 1938 году завод стал уже выпускать масло с наполнителями – фруктовым и шоколадным. К Первомайскому празднику 1939 года в Москву из Череповца отправили вагон масла с разными наполнителями. Информация об этом событии была озвучена на центральном радио и стала предметом гордости череповчан.

В 1952 году правительство СССР издало указ, по которому все города должны были без перебоев снабжаться питьевым молоком. Череповецкий маслозавод переименовали в Череповецкий гормолокозавод, одновременно установив новое оборудование. Фабрика начала выпускать молоко, простоквашу, творог и творожные сырки, сметану, кефир, плавленные сырки, колбасный сыр. К середине 60-х ассортимент снова

расширился: в Череповце появилось свое шоколадное молоко, ряженка, сливки, «Снежок» и сырковая масса. В 60-е годы череповецкая продукция активно поставлялась не только в Москву и Ленинград, но и на север страны: в Мурманск, Архангельск и Коми.



далее — это те продукты, употребление которых улучшает ваше здоровье. Для нас лучшим показателем являются отзывы покупателей, которые сообщают, что они ежедневно пьют наши кефирные продукты, и их пищеварительная система улучшается. Мы гордимся тем, что вся выпускаемая нами молочная продукция состоит из натурального сырья, полезного для организма человека. Ничего искусственного в ней нет. В наше время — это роскошь и богатство, которые ждут своего покупателя на полках нашего города.

— **На молочном рынке демпинг не принят?**

— В Вологодской области и так довольно низкие цены на молочную продукцию. Недавно по телевидению говорили, что нормальное масло не может стоить дешевле 180 рублей за упаковку. У всех производителей в Вологодской области оно стоит меньше! Такая информация нас всех просто дискредитирует, ведь это не значит, что оно не настоящее. Мы вынуждены продавать молочные продукты по сниженной цене, учитывая покупательскую способность населения области.

Вопрос цены в рознице во многом зависит от стоимости сырья, от покупательской способности. Поставщики поднимают цены на сырое молоко, для

завода-изготовителя это катастрофа, поскольку товар нужно продать не по реальным ценам, а по рыночным, действующим в регионе.

Нужно быть объективными: мы не можем закупать сырье по московским ценам у местных поставщиков. Мы не можем дать более высокую закупочную цену, потому что мы должны будем поднять цены для потребителя. Молочная продукция это вообще социально значимый продукт. Как мне кажется, в идеале должен выстроиться треугольник между производителем, переработчиком и сбытовиками, которые будут договариваться, понимая общую ситуацию. Концепция развития комбината связана с концепцией развития города и Череповецкого района. Здесь наш рынок и здесь наша инфраструктура. Мы прилагаем массу усилий, чтобы гармонизировать отношения с сельхозпроизводителями, сделать удобную схему работы. Чтобы были гарантии и у них, и у нас. Наш план развития может быть одновременно планом развития сельхозпроизводителей. Это тот положительный момент, который дальновидные хозяева могут рассматривать. Сиюминутная выгода — это не стратегическое развитие.

— **И, наверное, о самом важном: коллектив завода удалось сохранить?**

— У нас сейчас работают 170 человек. Я очень благодарна людям, которые все это время относились к ситуации с пониманием, которые выдержали все изменения, порой не очень комфортные. Для меня очень важно не только, как делают продукт, но и КТО его делает. Руководители приходят и уходят, а завод с его людьми остается. В 2016 году мы были в селе Воскресенское, где раньше работал филиал нашего завода, и поздравляли ветеранов.

Это было очень трогательно: ветераны рассказывали о себе и о предприятии. Все это очень значимо для нас, ведь здесь очень много семейных династий. И сейчас эта тенденция сохраняется. Мне кажется, что эту семейную атмосферу здесь выстроила сама жизнь, и одна из наших главных задач — поддерживать ее. **P**



162604, г. Череповец,
ул. Молодежная, д.29
тел.: 29-75-39
E-mail: info@moloko35.ru

28-29
ноября
Москва

МЕЖДУНАРОДНАЯ ПРАКТИЧЕСКАЯ КОНФЕРЕНЦИЯ «ПРЕСС-СЛУЖБА-2019: НОВЫЕ ТЕХНОЛОГИИ PR-РАБОТЫ»

Два тематических потока докладов:

PR В БИЗНЕСЕ:

- продуктовый PR: как писать о продукте и услуге,
- как работать с инфоповодами внутри большой компании,
- PR в Youtube – как работать со своим каналом и продвигать его,
- новые инструменты работы с корпоративными СМИ,
- представитель бренда в соцсетях: каким он должен быть,
- как работать с хейтерами и троллями.

PR В ГОСУДАРСТВЕННЫХ СТРУКТУРАХ:

- новые технологии информационной работы с населением,
- имидж чиновника в социальных сетях,
- управление группами и сообществами в соцсетях для муниципалитета,
- как писать PR-тексты в госструктуре,
- как работать с оппозиционно настроенными СМИ,
- событийный PR для государственной структуры.

12+



ПОДРОБНЕЕ

**ПОКУПАЙТЕ БИЛЕТЫ
ПРЯМО СЕЙЧАС!**

www.conference.image-media.ru
(495) 540-52-76

**24-25
октября**
г. Москва



международная практическая конференция
АНТИКРИЗИСНЫЙ PR-2019
ЗАЩИТА РЕПУТАЦИИ И РАБОТА С НЕГАТИВОМ

- коммуникации в кризисных ситуациях: как говорить и что говорить,
- работа со спикером во время кризисных ситуаций,
- правила ответов на негативные комментарии в социальных сетях,
- управление репутацией в поисковых системах,
- как управлять информационным полем, когда все против вас.



ПОДРОБНЕЕ



реклама



ГИС4GEO: ГРАМОТНАЯ МАРКЕТИНГОВАЯ СТРАТЕГИЯ = УВЕЛИЧЕНИЕ ПРОДАЖ

ТЕКСТ: АННА ГРОМОВА

Растущая конкуренция заставляет бизнес постоянно выходить из зоны комфорта и искать новые способы взаимодействия с покупателем. Здесь не обойтись без помощи современных маркетинговых инструментов.

Заметили ли вы, что понятия «маркетинг» и «продажи» теперь принято считать единым целым? Потому что представить одно без другого в наше время не получится. Любой бизнес, который стремится к развитию и расширению, обязан иметь каналы взаимодействия с потенциальным потребителем своего продукта повсюду, начиная с социальных сетей и заканчивая индивидуальными программами лояльности. Проще говоря, нужно всегда быть онлайн и постоянно контактировать с целевой аудиторией.

Одними из самых популярных площадок такого взаимодействия в этом году являются персональный сайт, социальные сети «ВКонтакте» и Instagram.

Если бизнес имеет качественный сайт, который позволяет получать хорошую конверсию, то имеет смысл запустить контекстную рекламу Яндекс.Direct и Google ADS.

Если потенциальные потребители услуги/продукта присутствуют во «ВКонтакте» (а они там присутствуют), то просто необходимо качественно настроить таргетированную рекламу, которая обязательно приведет к вам новых клиентов.

Хорошо, когда в компании есть опытный маркетолог, который активно помогает развиваться и грамотно планирует стратегию продвижения. Но что делать тем, кто не имеет в штате хороших специалистов? Конечно же, прибегнуть к помощи подрядчика с большим опытом и прекрасными знаниями в области постоянно меняющихся маркетинговых тенденций!

Команда «ГИС4geo» в сфере digital-маркетинга и современных технологий работает уже 12 лет. Мы гордимся полученными результатами, так как имеем за плечами десятки качественных

кейсов по продвижению компаний в интернете.

Что делаем мы?

- Создаем сайты и интернет-магазины.
- Качественно настраиваем контекстную рекламу.
- Продвигаем во «ВКонтакте» и Instagram.
- Составляем маркетинговые стратегии. **P**

Еще больше информации на нашем сайте: www.4geo35.ru

**Вологда, ул. Зосимовская, 47
тел.: 50-91-91
Череповец,
пр-т Советский, 31, оф. 211
тел.: 20-33-95**

«НОВЫЙ» ПРОМСВЯЗЬБАНК

ТЕКСТ: ИВАН НЕЧАЕВ

В июне 2019 года Промсвязьбанк заявил о ребрендинге и стал банком ПСБ. В новом бренде сохранилась преемственность – как в логотипе, так и в цветовой кодировке. У банка долгая история, налаженные связи, высокая узнаваемость среди клиентов, поэтому «новый» банк строится на базе старого.



программа, она сделана еще более выгодной и понятной. Зарплатные карты также стали более выгодны для клиентов: появился кэшбэк, добавлен процент на остаток, установлено бесплатное снятие наличных в любых банкоматах, появилась возможность выбрать платежную систему.

Во всей сети банка запущено ипотечное кредитование, в том числе военная ипотека и ее рефинансирование. Сегодня ПСБ – один из лидеров ипотечного рынка: банк может рефинансировать ипотеку другого банка под более низкий процент, благодаря чему клиент экономит на ежемесячных платежах и переплате.

Работа со всеми бизнес-сегментами остается приоритетной для ПСБ. В этом году банк сфокусирован на переводе большинства продуктов в онлайн, понимая, что предприниматели ценят время и не готовы ходить по офисам. В прошлом году уже запущены онлайн-кредит, онлайн-овердрафт, развивается сервис электронных банковских гарантий и так далее.

Основная стратегия банка останется прежней: работать для малого, среднего и крупного корпоративного бизнеса, работать с физическими лицами, оказывая высокотехнологичные расчетные услуги, предлагая качественный и удобный сервис. **Р**

Всю необходимую информацию можно получить в офисах банка по адресам:
г. Вологда, ул. Ленина, д. 10.
г. Череповец,
Советский пр-т, д. 99а.
www.psbank.ru

В прошлом году ПСБ стал опорным банком для предприятий оборонно-промышленного комплекса. Таким статусом не обладает больше ни один банк в России. Банк существенно изменил ядро целевой аудитории, привлекая на обслуживание в качестве розничных клиентов военнослужащих, членов их семей, сотрудников предприятий ОПК и гособоронзаказа, подведомственных военных организаций и военных пенсионеров. При этом банк остается универсальным, наращивая количество клиентов – физических лиц, предприятий малого, среднего и крупного бизнеса.

Последнее исследование восприятия бренда показало, что прежний имидж банка не отвечал интересам ни одной из целевых аудиторий. Банку требовалось кардинальное обновление восприятия в сознании как клиентов, так и широкой общественности.

Новый логотип банка стал более минималистичным и современным: традиционные скобки ПСБ переосмыслены и обрели острые углы, которые символизируют актуальность, стремление вперед и амбиции. Цветовая кодировка также была обновлена: к новому яркому, огненному оранжевому был добавлен новый оттенок глубокого, спокойного синего, он стал чуть ближе к фиолетовому.

Продуктовая линейка банка теперь сформирована в виде конструктора, и клиенты выбирают те продукты, которые им действительно необходимы. В розничном секторе банк выпустил линейку карт с кэшбэком – «Двойной кэшбэк» и «Твой кэшбэк» (кредитная и дебетовая карты соответственно). Теперь клиенты могут получать кэшбэк до 11% ежемесячно. Кардинально обновлена бонусная

НА ГРЕБНЕ ВОЛНЫ

Самые ожидаемые фильмы этого лета — в нашей очередной подборке. Будет что посмотреть и ценителям российского авторского кино, и поклонникам творчества Тарантино, и тем, кто любит сериалы про офисных работников с драматическими и в меру детективным сюжетами.

«В КЕЙПТАУНСКОМ ПОРТУ» (Россия, 2019)



Фильм Александра Велединского, снявшего «Географ глобус пропил» (а также, помимо прочего, легендарную «Бригаду»), пожалуй, одна из самых анонсируемых на данный момент отечественных кинопремьер из категории «авторское кино».

В рецензиях фильм презентуется как история для любителей качественных отечественных криминальных детективов: «перед нами масштабная сага о трех

героях, встреча которых круто изменила и их жизнь, и жизни их потомков. В картине есть Дальний Восток, ЮАР, Петербург — локации впечатляют. Актерский состав тоже: здесь играют дед и внук Стекловы, Евгений Ткачук, Юрий Кузнецов, Александр Робака, а также множество африканских артистов».

На самом деле это классическая драма о поиске себя, превратностях судьбы и человечности.

По сюжету Моряк, Пахан и Салажонко встретились лишь однажды — летом 1945 года, с оружием в руках. Встреча закончилось перестрелкой, при этом каждый из ее участников был уверен, что убил двух других. Однако все выжили, жизнь разбросала их по разным точкам земли. Проходит более полувека, и в один из дней происходят неожиданные события, связанные с той роковой стрельбой друг в друга...

«ОДНАЖДЫ В ГОЛЛИВУДЕ» (США, 2019)

Киноманам не нужно пояснять, какое кино снимает Квентин Тарантино. Каждый его фильм — событие в кинематографическом мире, поэтому неудивительно, что к очередной премьере мастера постмодернистского экшена приковано особое внимание (учитывая тот факт, что, возможно, это последний фильм в карьере режиссера).

Как сообщают прокатчики, картина повествует о череде событий, произошедших в Голливуде в 1969 году, на закате его «золотого века». Известный телеактер Рик Далтон (Леонардо ДиКаприо) и его дублер Клифф Бут (Брэд Питт) пытаются найти свое место в стремительно меняющемся мире

киноиндустрии... Ну что тут еще скажешь? Надо смотреть. Хотя бы для того, чтобы быть в курсе, что будет обсуждаться в ближайшие несколько недель.

Прокат в России — с 8 августа.



«ФОРС-МАЖОРЫ» (США, 2011 – 2019)



Восемь лет назад, запуская этот сериал, телеканал USA Network закладывал в название игру слов: Suits можно перевести на русский и как «Иски», и как «Костюмы», и как «Одетые с иголочки». Юридические интриги, интеллектуальные многоходовки и тонкий, ненавязчивый налет глянца практически у всех персонажей и в деталях офисных интерьеров были с интересом приняты публикой. После выхода первых сезонов «Форс-мажоры» получил ряд телевизионных премий, а сериал растянулся на девять сезонов.

Для тех, кто пропустил приключения из жизни нью-йоркских адвокатов, скажем лишь, что главных героев здесь два: одного из них зовут Майк Росс (Патрик Дж. Адамс), это высокоинтеллектуальный выпускник колледжа, который с помощью своей великолепной памяти зарабатывает на жизнь, другого, «суперзвезду» юридического бизнеса и эгоистичного хлыща — Харви Спектр (Гэбриел Махт).

Такие разные, они все-таки вместе провернули не одну невероятную сделку, каждый раз выходя сухими из воды. Ну, и по законам жанра не обошлось без любовных линий, предательства и «скелетов в шкафу», которых ни в коем случае нельзя показывать окружающим.

Нынешний сезон сериала был запущен этим летом и объявлен создателями как финальный. Зрителей ожидают новые герои и очередные крутые сюжетные повороты. **BB**

ФЭНТЕЗИ

Анджей Сапковский
«ВЕДЬМАК»

На фоне информации о подготовке одноименного сериала от Netflix вновь вспыхнул интерес к серии книг, написанной в 1980-е — 2000-е годы.

Наемник со сверхчеловеческими способностями охотится на чудовищ, бродя по местности, которая напоминает Восточную Европу времен позднего Средневековья. В этом мире действует множество народов, государств и тайных обществ, борющихся за свои, зачастую корыстные, интересы. При этом Гаральт и другие главные герои постоянно оказываются между двух огней и вынуждены делать трудный выбор. В книгах о ведьмаке нет четкого разделения на «черное» и «белое», скорее здесь рисуется картина в различных оттенках серого, при этом нередко с натуралистичным описанием «темных» сторон жизни.

Популярность саги (достаточно вспомнить, что по ней уже снят не один фильм, нарисованы комиксы и выпущены компьютерные игры) можно сравнить с феноменом «Игры престолов»: персонажи, действующие в традиционных для фэнтези декорациях, мыслят и переживают как наши современники, только поднимаемые проблемы касаются не борьбы за власть, а более широкого круга вопросов: прогресс и плата за него, столкновение цивилизаций, расовая нетерпимость и т.д.



ДЕТЕКТИВ

Ю Несбё
«НОЖ»

Недавно на русском языке вышла очередная, 12-я по счету, история из цикла об инспекторе криминальной полиции Харри Холе и тут же вызвала шквал (в основном восторженных) отзывов поклонников скандинавских детективов.

Что это за герой такой, который заставляет следить за ним миллионы людей? Он в равной степени brutalен и хрупок; он — идеальная машина для расследований и преследований, при этом постоянно нуждается в поддержке сильной женщины; наконец, он настоящий человек в темном мире, который пытается хоть немного сделать его светлее, а сам от этого становится еще темнее. От безделья он пьет, алкоголь его убивает, расследования позволяют хоть немного отвлечься от пагубной привычки, но то, с чем он сталкивается по работе, заставляет его снова пить. Выхода, казалось бы, нет...

Еще до появления свежей книги о Харри Холе на прилавках магазинов Forbes назвал ее «самым непредсказуемым романом из серии про двухметрового детектива с обостренным чутьем и тяжелым характером». Действительно, на этот раз ему предстоит раскрыть убийство собственной жены, и главный подозреваемый — он сам.



СОВРЕМЕННАЯ ПРОЗА

Григорий Служитель
«ДНИ САВЕЛИЯ»

Тем, кто соскучился по душевной, доброй и слегка грустной прозе, написанной хорошим русским литературным языком, понравится эта книга, вышедшая в прошлом году в «Редакции Елены Шубиной».

Критики в основной своей массе комплиментарно отозвались о работе писателя-дебютанта, хотя кто-то упрекнул автора в нарочитой «мимимишности». Вот что пишет, например, Михаил Визель с портала ГодЛитературы.рф (и с его мнением вполне можно согласиться): «В этой книге необычно все. И фамилия автора (уверяют, что подлинная). И его род занятий (актер одной из лучших московских трупп — «Студии театрального искусства» Женовача). И, конечно, главный герой — дворняжный московский кот, получивший имя в честь популярного бренда молочных продуктов... У него кошачьи рефлексии и кошачье восприятие мира (вы, например, задумывались, как воспринимает мелкое животное ласкающие его руки?) — но в то же время он наделен чувствами и мыслями, которым можно и должно сопереживать. В первую очередь, конечно, его идеальной (в силу объективных причин) и трагической истории любви». **BB**





ТЕКСТ: АНДРЕЙ НЕНАСТЬЕВ

Отпуск — это не только приятные дни отдыха, но и ответственное мероприятие, к которому необходимо как следует подготовиться, чтобы его ничто не испортило. При этом неважно, как далеко и на каком виде транспорта вы собираетесь путешествовать. Специально для читателей нашего журнала мы собрали 10 лучших советов, которые помогут уберечься от неожиданных проблем.

10 ПОЛЕЗНЫХ СОВЕТОВ ДЛЯ ПУТЕШЕСТВЕННИКОВ

1 Хотя бы немного познакомьтесь с правилами страны, в которую отправляетесь. В Европе за малейшие нарушения общественного порядка, которые в России и нарушениями-то не считаются, вы рискуете получить большой штраф и испортить визовую историю. Путешествуя на машине, почитайте о местных дорожных законах. Например, в ряде стран запрещены радар-детекторы: если забыть его снять, то вам грозит суд и большой штраф. Во многих странах не принято выходить из машины, если вас остановил полицейский.

2 Хочешь мира — готовься к войне. Заранее узнайте номера телефонов российского посольства или консульства в стране пребывания. Запишите номера горячих линий, которые могут вам пригодиться в поездке. Продумайте, кто сможет вам помочь из родных и близких, если что-то случится.

3 Не нагружайте чемоданы! Многие вещи будут в отеле, некоторые мелочи можно вообще не брать! С тяжелой поклажей вам будет неудобно везде, даже в личной машине.

4 Проверьте исправность электронных устройств и наличие зарядок к ним. Если вы намерены работать в отпуске (кхм!), не забудьте закачать на ноутбук нужные данные. Заранее выясните, будут ли работать в стране пребывания нужные вам сервисы (в ряде стран могут по политическим соображениям блокировать популярные сайты).

5 Не спешите менять деньги по прибытию. Как правило, в аэропортах и на вокзалах курс обмена не выгоден.

6 Перед путешествием отсканируйте все важные документы. В случае кражи или потери у вас будут копии



паспорта или другого удостоверения личности. Кроме того, вы сможете быстро найти информацию о рейсе в смартфоне или планшете.

7 Скачайте карты местности, в которую отправляетесь, на свой смартфон, чтобы всегда иметь к ним доступ в режиме офлайн. Так вы сэкономите на интернете, да и вообще не будете от него зависеть.

8 Ищите бесплатные достопримечательности. Они есть практически в каждом городе. Более того, в некоторых городах проводятся бесплатные экскурсии, в том числе пешие. Это касается не только Европы и США, подобные бесплатные гиды есть и во многих городах России.

9 Не переплачивайте за воду в аэропортах! В зону досмотра запрещено проносить большие емкости с водой, но не запрещены фляги и пустые бутылки. Как правило, в любом кафе вам не откажутся наполнить их водой.

10 Уезжая в отпуск, позаботьтесь о безопасности своего основного жилья: перекройте воду, отключите электричество и попросите соседей присмотреть за квартирой. **55**



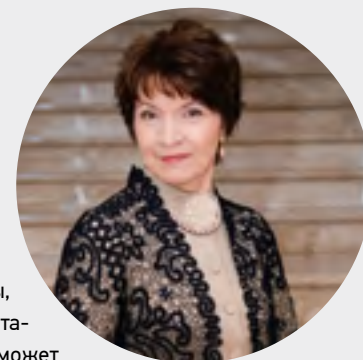
**Константин ОЗЕРОВ,
президент череповецкой
ассоциации
профессионалов туризма:**

Я путешествую 26 лет, и раньше я всегда что-то забывал. Буквально 6-7 лет назад стал делать список, в нем все: от шнурков до билетов. Список у меня занимает 4 листа.

В зависимости от того, куда и как я еду, я вычеркиваю то, что мне не нужно. Например, для машины один набор вещей, а для самолета — другой. Перед поездкой посреди комнаты я стелю газеты и выкладываю все то, что мне нужно по списку. За день до отъезда я все это упаковываю в чемоданы. Как только я стал это делать, я ни разу ничего не забыл. И еще я сделал одну важную вещь — маршрутный лист. У меня бывает до 10 перелетов и пересадок в разных странах. Это невозможно держать в голове. Я завожу твердую папку с файлами и все раскладываю по порядку: авиабилеты, брони отеля, билеты в театр и так далее. А на первом листе в таблице «Эксель» печатаю все передвижения: выезд во столько-то, приезд в Домодедово во столько-то, стойка регистрации такая-то, рейс такой-то и так далее. Это настолько удобно! Тебе не нужно каждый раз думать, куда бежать, а что дальше, а тут какой терминал, а где отель, а кому звонить. Ну, и дам традиционный совет быть осторожнее при самостоятельных поездках. Однажды я купил себе билеты напрямую на сайте авиакомпании. Авиакомпания обанкротилась, я потерял 32 тысячи рублей. Если бы я забронировал через турагентство, я бы деньги вернул. То же самое касается брони отелей. Могут сказать, что я работник турагентства, поэтому так говорю, но я сам с этими проблемами сталкивался.

**Валентина ШАРКУНОВА,
руководитель
туристического агентства:**

В первую очередь, если вы путешествуете через агентство, нужно определиться с турфирмой, почитать отзывы, посоветоваться с друзьями. Агентство должно точно знать, куда вы хотите поехать. Лучше назвать 1-2 страны, определиться, сколько дней, какое питание вы хотите. Тогда менеджер сможет быстрее подобрать тур. Если вы заявите про русский юг в середине июля, то вы останетесь в очереди на самый последний момент. Выбирая отель, читайте отзывы. Конечно, хочется сэкономить, но мой опыт показывает, что в 99% цена и качество совпадают. Чем цена ниже, тем отель хуже. Есть очень интересная вещь «Фортуна». Ты не знаешь, в какой отель ты попадешь, но если ты купил три звезды, то можешь оказаться в пяти звездах. Если купил пять, то только в пяти. Это есть и за границей, и в России тоже. То есть это выбор из нескольких неизвестных отелей: ты узнаешь о своем отеле в последний момент, но это будет немного дешевле.



ЗА РАМКАМИ ОБЫДЕННОСТИ

ТЕКСТ: АЛЕКСАНДР МАЛЬЦЕВ

В июле в 16-й раз прозвучал «Блюз на веранде». Фестиваль, на который съезжаются гости с разных концов света, как всегда, порадовал и приятно удивил вологжан музыкой, которую редко можно услышать на наших открытых площадках: джаз, соул, этно, фьюжн, рок-н-ролл и, конечно, блюз.

На выступлении Сергея Старостина в Консисторском дворике произошла почти мистическая история. В этот день синоптики прогнозировали ненастную погоду, но первые капли упали на землю во время исполнения песни «Дождь» Молодежным эстрадным хором под управлением Виктории Андреевой, который открывал концерт. К моменту, когда Сергей Старостин и архангельские музыканты вышли на сцену, ливень шел вовсю. Музыкант пропел народный «протеводождевой» заговор. Это не сразу, но помогло: дождь постепенно стих, и уже ничто не могло помешать зрителям пританцовывать под жаркие рок-н-рольные и ритм-н-блюзовые номера американских гостей — Куина Де Во и группы The Blue Beat Review.



Все эти годы фестиваль, что называется, держит марку: душевная атмосфера, отличные музыканты и благодарная публика, готовая к общению при любой погоде. В этом году концерты прошли в Консисторском дворике Вологодского кремля, а ставшие визитной карточкой фестиваля вечерние джем-сейшены — в новом зале отеля «История».

В один из таких вечеров нам удалось поговорить с **Сергеем Старостиным**. Музыкант-мультиинструменталист, собиратель и исполнитель русского фольклора приехал в Вологду с джазовым

«Арт-квartetом Тима Дорофеева» из Архангельска.

Фестиваль — это сгусток идей

— **Вы часто бываете на различных фестивалях. Насколько в России сегодня развито движение по продвижению джаза, блюза и других «не массовых» направлений?**

— Мне трудно судить, в каком направлении движется наша фестивальная жизнь... Любой конкретный

фестиваль — это всегда сгусток идей, которыми обмениваются музыканты. Каждый из них, в том числе и «Блюз на веранде», — это событие, создающееся благодаря пассионариям, творческим людям. Фестивали проходят зачастую вопреки событиям или обстоятельствам, которые им мешают. Есть более-менее постоянные, которые имеют свою историю и свою аудиторию, вне зависимости от поддержки властей. Могу привести пример: фестиваль российско-финской культуры «Кукушка», который существует на стыке нескольких жанров. Мы проводим его вот уже третий год, и он постоянно испытывает некие проблемы: то получает, то не получает финансирование — государственное или грантовое.*

— **При этом именно на таких концертах люди могут услышать то, что выбивается за границы «популярной музыки». В Соединенных Штатах тот же джаз можно, условно, услышать в любом клубе, на каждом углу. А у нас люди готовы сидеть под дождем, чтобы послушать такую музыку...**

— Джаз — явление, безусловно, интернациональное, но в каждом регионе мира люди понимают это слово по-своему. В Америке как стране, которая произвела на свет это явление, классический джаз менее развит, чем у нас. Там все время идут какие-то музыкальные подвиги, появляются новые экспериментальные составы. Мы в этом смысле консервативная держава и не являемся законодателями «джазовой моды» — многие коллективы и фестивали проповедуют именно традиционный джаз. Тем не менее, у нас интерес к импровизационной

музыке достаточно большой, и джазовые фестивали — не редкость. По крайней мере, их гораздо больше, чем фестивалей этнической музыки.

Шаг в сторону

— **Сергей Николаевич, откуда у вас, человека, который всю жизнь посвятил фольклору, такой интерес к импровизационной музыке?**

— Я прежде всего позиционирую себя как открытый музыкант. Моя карьера складывалась на протяжении нескольких десятилетий при участии самых разных музыкантов самых разных направлений. Один из самых успешных проектов — Moscow Art Trio с Михаилом Альпериним и Аркадием Шилклопером. Это был такой эксперимент, в котором мы исповедовали идеи и академической, и импровизационной, и фольклорной музыки. Я думаю, что этот опыт оказался весьма любопытным, некоторые нынешние музыканты ему последовали.

— **Наш национальный фольклор зачастую ассоциируется с чем-то лубочным: кокошниками и прочими шаблонными атрибутами. Вы же постоянно делаете шаги в сторону...**

— В восприятии фольклорной музыки существует много предубеждений и непонятностей. «Лубочная музыка» — это вообще не фольклор, а производная от советского периода, когда все было подчинено государственной идеологии. То, о чем вы говорите, не является даже тенью

настоящего фольклора.

Тут нужно помнить следующее: исторически мы пережили сложный период, когда связь со своими собственными корнями была подорвана, причем не без участия власти и идеологии. Существование общества в этом режиме длилось на протяжении двух или трех поколений, поэтому нам сейчас трудно говорить о том, как выглядела музыкальная среда даже в конце XIX или начале XX века. Мы можем об этом рассуждать, опираться на определенные свидетельства, но

реально представить ее сложно. Сейчас благодаря интернету музыкальный мир открыт — можно зайти в сеть и услышать то, что услышать 30-40 лет назад многим было невозможно. Но есть другая проблема: отсутствие здоровой, сильной альтернативы той музыке, которую транслируют масс-медиа — откуда, собственно, люди и черпают в основном информацию. И фестивали, с которых мы начали разговор, — как раз то явление, которое выходит за рамки обыденности.

— **А то, что вы делаете, это фольклор?**

— Нет. Он живет в среде, в которой он родился, среди людей, которые его наследовали. Все прочее — явление вторичного порядка, творчество людей,

«КОГДА 70-ЛЕТНЯЯ БАБУЛЯ СВИНГУЕТ ТАК, ЧТО МАЛО НЕ ПОКАЖЕТСЯ, — ДУМАЕШЬ, ОТКУДА ЭТО У НЕЕ? В АМЕРИКЕ ОНА НЕ БЫЛА, ДЖАЗА ОНА НИКОГДА НЕ СЛЫШАЛА. ЗНАЧИТ, У НЕЕ ПРИРОДА ТАКАЯ, И ПРИРОДА БОЛЕЕ ГЛУБИННАЯ».

которые с ним знакомы так или иначе. Они транслируют, пропуская через себя эту музыку. Некоторые хотят сохранить звуковую подлинность, образ (это так называемый музейный поход), а некоторые, напиваясь этой энергией, звуковым полем, пытаются творить на этой ниве что-то свое.

Мне, как музыканту, интересны коллаборации, создание нового продукта. Это не есть фольклор. Даже не знаю, как это называется. В результате процесса музицирования получается то, что получается.

— **Как, казалось бы, несовместимые в корневом смысле вещи — американский джаз и русский фольклор — могут уживаться вместе?**

— Почему несовместимые? Язык музыки универсален. Главное противоречие — в головах. Если вы взаимодействуете с теми людьми, которые вам симпатичны, если вы видите, что эти люди кое-что понимают в музыке, вы вступаете с ними в творческий контакт...

— У вас очень много совместных проектов — от групп «Мегаполис» и «Маша и медведи» через Инну Желанную к Леониду Фёдорову и Владимиру Волкову. Вы сами обычно выступаете инициатором таких коллабораций?

— Это происходит по-разному. Но в основе — личные симпатии. Если они обоюдны, то неминуемо они вырастают в творческий альянс. С Волковым, к примеру, у нас много разных проектов, и трио, и дуэтом. Он музыкант с большой буквы, умеющий все и вся, такой «музыкальный пожаратель».

Новое — хорошо забытое старое

— **Пишут, что вас как музыканта характеризуют «неизменная гибкость, открытость внешним влияниям, постоянный поиск нового. Старостин удивительным образом сочетает традиционный подход к изучению и исполнению русского фольклора и естественное для человека желание быть современным». Это так?**


— Вы знаете, я не сторонник постоянного поиска чего-то нового. Хотя да, моя личная профессиональная карьера строилась именно на этом — поиске новых контактов, альянсов и так далее. Но в определенный период времени, если тебе какое-то состояние нравится, можно в нем и пожить. Иногда новое — хорошо забытое старое. Мне кажется, нужно более щадяще относиться к тому, что уже наработано, следовать найденным путям-дорожкам. Все музыкальные миры открыты. Кто может сказать, что индийская рага несовременна сегодня? Кто скажет, что Бах несовременен? Он ультрасовременен. Многим исполнителям еще плыть и плыть до этой глубины.

Все зависит от того, что мы ищем. Если мы ищем постоянных новаций — то, извините, мы все равно упрямся в какой-то потолок, в стену... Мне кажется, современному человеку не хватает сиюминутной гармонии, а не перспективы движения вперед. Вперед — это куда? К какой цели?

В этом смысле я очень доверяю традиционной культуре. Это найденные принципы существования внутренней гармонии. И эти модели, с которыми общество существовало много-много веков, бережно передавая из поколения в поколение, — вот это жаль потерять. Есть огромное количество традиционных форм, и песенных, и инструментальных, которые не перестают быть актуальными.

Лично для меня джаз не принес ничего принципиально нового. Все это я увидел и познал в традиционной культуре через общение с ее непосредственными носителями. Если 70-летняя бабуля, выражаясь джазовым языком, свингует так, что мало не покажется — думаешь, откуда это у нее? В Америке она не была, джаза она никогда не слышала. Значит, у нее природа такая, и природа более глубинная. Джаз, как явление более молодое, просто совершил внутри себя это открытие. А это просто давно изобретенный велосипед... Тот же Иоганн Себастьян Бах был великим джазменом. У него была прямая связь с космосом, и то, как он существовал в музыке, до сих пор трудно объяснимо.

— **Вам комфортнее выступать на фестивалях, где довольно разношерстная публика, или в клубах, где более камерная атмосфера и слушатель пришел именно на вас?**

— А комфортности не ищешь. Главное, чтобы оборудование обеспечило нормальный звук, чтобы не было непреодолимых препятствий между исполнителем и аудиторией. Если тебе есть, что сказать — работай... «Искусство» от слова «искус». Ты делаешь все, чтобы искусить человека, в хорошем смысле обмануть. Донести до него свою эстетическую концепцию. Бывают более успешные попытки, бывают менее успешные. Тут грань очень тонкая... Я идеалист. Мне кажется, моя музыка может делать человека лучше. 

**Пока вестался номер, фестиваль «Кукушка» с успехом прошел под Выборгом. Средства на него были собраны благодаря краудфандинговой платформе Planeta.ru, — прим. ред.*

Екатерина КОЛЕСОВА, арт-директор Международного фестиваля «Блюз на веранде»:

— Фестиваль в этом году прошел уже в 16-й раз, и мы видим, что он вызывает устойчивый интерес у зрителей: зачастую люди заранее планируют летний отдых, чтобы побывать на нем, едут к нам не только из других городов, но и стран. По-началу нам просто хотелось создать среду, которой не хватает нашему городу — приглашали знакомых и интересных нам музыкантов, чтобы познакомить с ними вологжан. Но со временем фестиваль вырос в нечто большее. Это не просто череда концертов. Да, у нас классные исполнители играют современную музыку, которую не услышишь по радио в машине, пока едешь на работу... Но фестиваль — это еще и особая атмосфера, место приращения различных творческих сил. Для многих — и гостей, и зрителей — он стал настоящим праздником, глотком свежего воздуха. И для меня это большое счастье.

Конечно, как организаторам, нам не всегда удается воплотить все, что задумывалось. Но спасибо всем-всем, кто нам помогал. Особенно хочется отметить команду волонтеров, наших постоянных спонсоров: Банк СГБ, компании «Строймост» и «ВологдаСтройЗаказчик», а также поблагодарить мэра Вологды Сергея Воропанова и депутата Заксобрания Марину Денисову. И за финансовую, и за административную, и просто человеческую поддержку.

Впереди — подготовка к следующему «Блюзу на веранде» и ряд межфестивальных проектов. Среди ближайших — большой юбилейный концерт «Петрович бенд», который пройдет в сентябре. Мы планируем пригласить всех музыкантов, игравших в этой легендарной группе за всю ее 30-летнюю историю, будут и специальные гости. Приходите!



ПО ВОЛОГОДЧИНЕ ПРОЕХАЛА «МУЗЫКАЛЬНАЯ ЭКСПЕДИЦИЯ»

ТЕКСТ: МАКСИМ ВЛАДИМИРОВ

Семь концертов классической музыки на разных площадках Вологодской области дали участники проекта «Музыкальная экспедиция». Исполнители сыграли в Кирилло-Белозерском музее-заповеднике, городском парке в селе Липин Бор, усадьбе «Хвалевское» в Бабаевском районе и в центре «Корабелы Прионежья» под Вытегорой. В Череповце ведущие музыканты страны и обладатели престижных премий дали концерт прямо на заводе – в железнодорожном подразделении «Северстали».



Первый концерт «Экспедиции» состоялся в Консistorском дворике Вологодского кремля. В исполнении художественного руководителя проекта — заслуженного артиста России Бориса Андрианова, а также лауреатов всероссийских и международных конкурсов Аркадия Шилклопера, Анны Кошкиной, Екатерины Корнишиной, Андрея и Михаила Ивановых, Полины Орбах для вологжан прозвучали джазовые композиции.

В Череповце на металлургическом комбинате с джазовой программой выступили музыканты из России и Сербии — Анна Кошкина (виолончель), Екатерина Корнишина (флейта), Роман и Милена Симович (скрипка, альт), а также Станислав Янковский (кларнет). Ведущим программ стал лауреат российской телевизионной премии «ТЭФИ» Артём Варгафтик.

«Работа у нашей аудитории сложная, но они слушали нас очень внимательно. Надеюсь, люди смогли отвлечься в рабочий полдень, — сказал Борис Андрианов. — Мы стараемся играть разные программы, и каждый раз у нас разный состав. Сегодня мы играли квартет Моцарта и думаю, что никогда больше в таком составе играть его не будем. В этом году мы сразу после концерта в Череповце едем в Кириллов, поэтому не успеваем побывать на экскурсиях, но во время предыдущих двух поездок

для нас проводили прекрасные экскурсии по металлургическому комбинату».

Советник генерального директора дивизиона «Северсталь Российская сталь» Людмила Гусева напомнила, что «Музыкальная экспедиция» на ЧерМК приезжает уже третий год, в прошлом году музыканты играли в доменном цехе.

БОРИС АНДРИАНОВ – ОДИН ИЗ ВЕДУЩИХ РОССИЙСКИХ МУЗЫКАНТОВ, ИДЕЙНЫЙ ВДОХНОВИТЕЛЬ И РУКОВОДИТЕЛЬ ПРОЕКТА «ПОКОЛЕНИЕ ЗВЕЗД», В РАМКАХ КОТОРОГО ПРОВОДЯТСЯ КОНЦЕРТЫ МОЛОДЫХ ТАЛАНТЛИВЫХ МУЗЫКАНТОВ В РАЗНЫХ ГОРОДАХ И РЕГИОНАХ РОССИИ. ЗА ЭТОТ ПРОЕКТ В 2009 ГОДУ ОН БЫЛ НАГРАЖДЕН ПРЕМИЕЙ ПРАВИТЕЛЬСТВА РФ В ОБЛАСТИ КУЛЬТУРЫ. В 2008 ГОДУ В МОСКВЕ СОСТОЯЛСЯ ПЕРВЫЙ В ИСТОРИИ РОССИИ ВИОЛОНЧЕЛЬНЫЙ ФЕСТИВАЛЬ VIVACELLO, АРТ-ДИРЕКТОРОМ КОТОРОГО ЯВЛЯЕТСЯ БОРИС АНДРИАНОВ. В 2016 ГОДУ МУЗЫКАНТ УДОСТОВЕРЕН ЗВАНИЯ «ЗАСЛУЖЕННЫЙ АРТИСТ РОССИИ».

«Мы привыкли, что классическая музыка звучит в филармониях и «добраться» до нее сложно. Но благодаря проекту «Музыкальная экспедиция» мы получаем возможность слушать классику практически на рабочем месте. Музыканты берут воспринимаемые композиции, которые понятны без специальной подготовки», — отметила Людмила Гусева.

Фестиваль «Музыкальная экспедиция» зародился во Владимирской области в 2014-м по инициативе известного российского виолончелиста Бориса Андрианова. Проект задумывался как своеобразное путешествие по интереснейшим и красивейшим местам Владимирской земли, сопровождаемое классической музыкой. В 2017 году прошел первый фестиваль в Вологодской области.

«В 2014 году проект «Музыкальная экспедиция» стартовал в Тверской области, и уже три года музыканты путешествуют по России. В этом году концерты состоялись в семи городах и селах Вологодской области. В прошлом году концерты проходили в восточных районах, в этом году — в западных. Мы стараемся обеспечить всех жителей области качественным музыкальным продуктом», — отметил начальник департамента культуры и туризма области Владимир Осиповский. ⁶⁹

АРТЁМ ВАРГАФТИК: «КОНЦЕРТЫ НА ПРОИЗВОДСТВЕ – ЭТО РАЗВИТИЕ ПЕРСОНАЛА»

ТЕКСТ: АНДРЕЙ НЕНАСТЬЕВ

Известный радио- и тележурналист, музыкальный критик, лауреат российской национальной телевизионной премии «ТЭФИ» Артём ВАРГАФТИК выступает ведущим на концертах «Музыкальной экспедиции». Именитый музыкальный критик ответил на вопросы журнала «Бизнес и Власть» о силе музыки и ее связи с бизнесом. Наш разговор состоялся в локомотивном депо «Северстали», где прошел концерт для рабочих.



фото: Алексей Изначнев

— **Артём Михайлович, классические концерты на заводах — это вообще что?**

— Пока это практика не очень распространенная. Но в советские времена такое было привычным, и в рабочий полдень люди готовились к подобным

встречам. Сейчас идет возвращение к легендарной древности, и я вижу, что слушатели реагируют по-разному. Возможно, некоторые чувствуют, что мы отнимаем время. Но от нас зависит, как завоевать доверие и удержать его. Мы стараемся это сделать.

— **Бытует мнение, что для понимания классической музыки нужно хорошее образование. Понимают и воспринимают ли ваши выступления в рабочих аудиториях?**

— Мы видим и слышим, что да — воспринимают. Действительно, существует мнение, что без специального образования классику не понять. Я понимаю, откуда оно взялось, но продолжаю считать, что это в корне ошибочно. В классической музыке нет ничего такого, что было бы непонятно или недоступно для любого нормального человека. Чтобы войти в этот действительно своеобразный мир, в принципе, нужно лишь немного внимания, любопытства и доброжелательного отношения. Все остальное там есть внутри. Эта музыка создавалась не для людей с высшим специальным образованием, а скорее наоборот. Все, что в ней заложено, понятно интуитивно, примерно так же, как понятна любая хорошая классическая книга. Ничего не нужно переводить с устаревшего языка на современный, да ничего, собственно, и не устарело. Другой вопрос, что если чуть-чуть поинтересоваться и начать получать удовольствие от классики, то обесцениваются очень многие вещи, которые мы привыкли считать последним словом популярного и коммерчески успешного искусства. Даже не большая часть, а подавляющая доля того, что нам продают в качестве новинок, — это вторичные и многократно перепетые идеи классиков, и не более того.

— **Есть ли у вас, как у ведущего, особенности работы с неподготовленной аудиторией?**

— Стараюсь не злоупотреблять терпением людей, стараюсь не умничать, не говорить такого, что аудитории заведомо неизвестно. Я не требую ничего помнить, знать или разделять в качестве убеждений. У всех есть элементарные понятия о добре и зле, честности и справедливости — это то, что нас объединяет и позволяет говорить на одном языке. А если мы говорим на одном языке, аудитория воспринимает музыку как нечто для себя важное.

— **Как вы оцениваете удачность выступления?**

— Есть две совершенно разные шкалы. Как музыкант и музыкальный критик я отслеживаю, что и как было сделано технически, и я всегда понимаю, что живое исполнение не является совершенным и абсолютным. Мы выступаем не в студии, но я вижу, насколько живой отклик вызвало исполнение у тех, для кого оно было предназначено. В конце концов, дело не в аккордах, которые были сыграны так или иначе, а в том, есть этот живой отклик или нет. Становится ли публика единым целым

АРТЁМ ВАРГАФТИК:

— **В КОНЦЕ КОНЦОВ, ДЕЛО НЕ В АККОРДАХ, КОТОРЫЕ БЫЛИ СЫГРАНЫ ТАК ИЛИ ИНАЧЕ, А В ТОМ, ЕСТЬ ЭТОТ ЖИВОЙ ОТКЛИК ИЛИ НЕТ.**

на то время, пока мы можем владеть эмоциями. Да, конечно, как рабочий коллектив они и так единое целое, но здесь они проявляют себя несколько иначе.

— **Что значит иначе?**

— Понимаете, музыка — это не только развлечение, хотя она и может выглядеть легкой и приятной. Это еще и другой способ мышления, восприятия информации. Давая людям возможность услышать музыку, те, кто нас приглашают, вкладывают ресурсы и время в развитие своих сотрудников. Люди, которые находятся в контакте с классическим искусством, будь то музыка или литература, получают дополнительную степень свободы и мышления для решения повседневных задач. Люди мыслят свободнее, независимее. Иногда тот, кто до сих пор думал не своей головой, а параграфами и приказами, вдруг начинает иначе работать. Я всегда надеюсь, что хотя бы у 10 человек наше выступление вызовет какой-то интерес: желание что-то послушать, найти в интернете. Это шаг к следующим событиям в духовной жизни человека.

— **Много таких предприятий, которые приглашают музыкантов в цеха?**

— Их немного и в стране, и в мире. Я думаю, что «Северсталь» делает это и поддерживает проекты вологодской филармонии, так как понимает, что это не работа для кого-то, а работа для себя, для своих людей, которые вовлечены в деятельность бизнеса. С точки зрения предпринимателя, это — вложение в развитие персонала. ⁵⁵



ЛЕГЕНДЫ ВОЛОГОДСКИХ ТАНЦПЛОЩАДОК

ТЕКСТ: АЛЕКСАНДР ИЛЬИЧЕВ

В местной музыкальной среде иногда приходится слышать споры о том, кто всех раньше начал выступать на танцах, кто лучше играл и пел. Сегодня это не так важно. Главное, что люди, раскрывая свои музыкальные таланты, прививали вологжанам вкус к хорошей музыке, которая иных сподвигла мастерить своими руками аппаратуру и электрогитары, сколачивать группы и выступать на танцплощадках. Автор этих строк когда-то прошел все эти ступени самодеятельности и теперь приоткрывает читателям малоизвестные страницы из жизни руководителей вологодских ВИА, чьи имена сегодня стали легендами.



Концертный состав «Авангарда» доходил до полутора десятков человек.

«Авангард»

На танцах в Доме культуры железнодорожников (тогда он назывался Клуб Октябрьской революции) я впервые очутился в 1977 году и услышал непривычное для меня музыкальное направление — джаз-рок. Его исполняла группа «Авангард» под руководством **Виктора Колесова**. Для нас, начинающих музыкантов-любителей, этот гитарист был недосягаемой вершиной виртуозной игры.

Основная тусовка на танцплощадке разворачивалась по субботам. В то время музыканты копировали песни групп Chicago, Blood, Sweat & Tears и других малоизвестных советской публике зарубежных коллективов.

Первое отделение вечера, пока шла «раскачка», музыканты начинали без руководителя ВИА. Когда публика собиралась в достаточном количестве, появлялся Виктор Колесов. Он деловито шел по танцплощадке с зачехленной гитарой. Увидев его, толпа затихала. «Идет, идет... Вот сейчас будет настоящая музыка!» — волновалась публика. «Давай Сантану!» — раздавался захмелевший голос. Колесов без суеты, настроив гитару, начал играть лучшие лирические произведения американского гитариста. Музыка обладала каким-то магическим действием. Люди заворуженно слушали, не в силах танцевать... А в ходе

дальнейшего выступления группы выяснилось, что другой вокалист, Анатолий Чернуха, неплохо поет на английском блюзы и рок-н-роллы.

С тех пор я часто бывал на концертах «Авангарда», где наряду с электрическими гитарами и синтезатором была яркая «медная группа». И это неудивительно, так как Виктор Колесов подбирал соответствующий творческий коллектив из местных музыкантов. «Я любил классическую музыку и даже окончил музыкальное училище — оркестровое отделение великолепного педагога и музыканта Михаила Семеновича Герасименко», — рассказывал он. Собственно, в стенах училища, куда Виктор вернулся после службы в армии, и родился «Авангард».

В наши дни музыкант полон творческих планов. В частности, его клуб «Виктор и Ко» вот уже который год проводит уникальный для Вологодской области фестиваль «Блюз на веранде», на котором можно услышать рок, джаз и этно из разных стран и континентов.

«Северное сияние»

До группы Колесова в ДКЖ «правил бал» **Леонид Эскин** со своим, пожалуй, самым известным ансамблем «Северное сияние».

Музыкальную деятельность на танцах Эскин начал еще в 1963 году, став участником первой в Вологде рок-группы «Кондор». Затем был ДК «Северного коммунара». Там Леонид Михайлович играл уже с другой группой — Postscriptum. В 1967 году ее участники были приглашены в качестве аккомпаниаторов в ВИА «Аккорд», приписанный к Вологодской областной филармонии. Началась бурная гастрольная деятельность. На гонорары музыканты приобрели комплект гитар Musima и самодельную усилительную аппаратуру.

В 1968 году часть музыкантов во главе с Эскиным покидает ВИА «Аккорд». Тогдашний директор ДКЖ Марк Давидович Цыпкус приглашает музыкантов перейти к нему под крыло, и Леонид Эскин получает должность руководителя эстрадного ансамбля.



«Северное сияние» во главе с Леонидом Эскиным.

В следующем году он создает ВИА «Северное сияние». Ансамбль тяготел, как казалось, к советским шлягерам, но были в его репертуаре и произведения известных зарубежных групп — все тех же Chicаgo и Blood, Sweat & Tears.

В 1973 году основной состав «Северного сияния» решил немного поработать в Сочинском «Объединении музыкальных ансамблей». Это «немного» растянулось... на полтора года. И неудивительно, что в ДКЖ музыкантам дали от ворот поворот. В конце 70-х Эскин уже с другой командой («Время, вперед!») играл на танцплощадке в парке ВРЗ.

«Дождь»

Среди сильных творческих коллективов, игравших на вологодских танцплощадках во второй половине 70-х годов, можно выделить группу «Дождь». В 1977 году она выступала в Парке ветеранов — руководитель коллектива **Владимир Шварков** хорошо знал директора парка Константина Пирожкова, и тот предложил музыкантам выступать там на танцах. Участники группы вспоминают, что когда они только начали играть, танцплощадка была пуста, но уже через неделю на нее было не пробиться...

Владимир Шварков получил локальную известность еще в 1967 году, когда выступал в составе популярного студенческого ансамбля «Странники». Спустя пять лет, в 1973 году, Владимир устроился на работу в Дом учителя, где ему поручили создать музыкальный ансамбль. В 1975 году в состав



Музыканты группы «Дождь» в вологодском кафе «Северянка».

Вслед за «Синей птицей»

Интересна судьба Владимира Преображенского, мечтавшего о профессиональной стезе вокалиста. Через некоторое время мы видим бывшего участника «Дождя» в роли ведущего солиста ВИА «Веселый ветер». «В 1982 году в известной московской группе «Автограф» образовалась вакансия лидер-вокалиста. По протекции знакомых мне предложили работу, но вышла одна закавыка — не было столичной прописки», — вспоминает Преображенский. В начале 80-х он становится участником ВИА «Синяя птица», в составе которой работал несколько лет. В 1986 году, вернувшись в Вологду, певец выступал на местных мероприятиях со своей программой. Но со временем, после распада «Синей птицы», он создал новый проект, дополнив брендовое название ансамбля собственным именем — «Синяя птица с Владимиром Преображенским».

группы вошел культовый по тем временам вокалист Валерий Харионовский. Отыграв в группе около года, он ушел в другой коллектив, а его место занял Владимир Преображенский. За ним в состав влились вернувшиеся с армейской службы остальные музыканты вологодской группы «Феникс».

Что же касается названия новой группы, то оно появилось спонтанно. На одной из репетиций, где шла запись, микрофоны стояли у раскрытого окна. В это время хлынул дождь, шум которого органично вписался в композицию. Так и родилось имя творческого коллектива — «Дождь».

Тексты и музыку писал Владимир Преображенский, а аранжировки произведений делали все вместе. Нароботав определенный материал, с 1976 года группа стала выступать на различных праздничных мероприятиях. Для гастрольной деятельности усилили состав участников, пригласив молодого гитариста — Андрея Харионовского, брата вышеупомянутого вокалиста.

Музыка «Дождя» базировалась на двух принципах: технике исполнения западных рок-хитов и расширении своего репертуара. А еще «Дождь» выгодно отличался крепкой вокальной группой — аж пять человек раскладывали партии на голоса. Неудивительно, что в 1978 году группа стала обладателем первой премии престижного череповецкого конкурса «Алая роза».

За победой последовало приглашение на работу в областную филармонию. Однако только Владимир Преображенский решил рискнуть и покинул группу.

После Парка ветеранов ансамбль в прежнем «классическом» составе в течение трех лет выступал в кафе «Северянка». К слову, в 2010 году участники канувшей в Лету группы вновь напомнили о себе музыкальным сборником, составленным из когда-то популярных песен. Правда, сам Шварков в записи этого альбома участия уже не принимал. **BB**



С 1 июля этого года в Вологодской области заработал институт уполномоченного по правам пенсионеров и ветеранов. На эту должность назначен Иван ПОЗДНЯКОВ, которого хорошо знают в регионе по работе в областном правительстве. Специально для нашего журнала Иван Анатольевич ответил на вопросы нашей анкеты.

ИВАН ПОЗДНЯКОВ: «МЕЧТАЮ О БЛАГОПОЛУЧИИ В СТРАНЕ И В СЕМЬЯХ МОИХ ДЕТЕЙ»

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

— В 10 лет я жил в небольшой деревне Ольшанинке на Карельском перешейке и мечтал о велосипеде. В 20 лет я учился на четвертом курсе медицинского института в Ленинграде и мечтал о будущей работе врачом. В 30 лет я работал в Череповце и мечтал поступить в аспирантуру по здравоохранению. А сейчас, когда мне без малого 70 лет, я мечтаю о благополучии в стране и в семьях моих детей.

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

— Я бы предпочел разговор не с государственными деятелями, а с великими писателями и поэтами — Пушкиным, Толстым, Достоевским. Они для меня ближе и понятней. Из современников снова бы повторил долгий разговор с Никитой Михалковым, с которым мне удавалось многократно встречаться и слушать его интересные рассказы и мысли. Он великий человек и настоящий патриот России.

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

— В моем представлении все периоды отечественной истории значимы, важны и одинаково интересны. Но с точки зрения реального восприятия более значим тот период, в котором мы живем в настоящее время.

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

— Патриотизм для меня не звонкое слово и не газетный лозунг. Это особое чувство причастности к своей родной русской земле и ее народу. Оно подобно чувству любви и благодарности к своим родителям.

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

— Главное в руководителе, на мой взгляд, — порядочность, организованность, умение слушать людей и принимать обдуманно решение. У подчиненных всегда ценю ум, талант в своей профессии и работоспособность.

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

— В других людях не люблю лживость.

— **Ваш идеальный вариант проведения отпуска?**

— Путешествие, в котором со мной семья и книга.

— **Ваша любимая книга? Фильм? Музыкальное произведение (без фильма)?**

— Сложно назвать самую любимую книгу. Читаю много и любимых книг много: Ремарк «Три товарища», Толстой «Война и мир», Стейнбек «Гроздь гнева», Белов «Час шестой» и многое другое. Любимый фильм из веселых — «Ирония судьбы» Рязанова, из серьезных — «Андрей Рублёв» Тарковского. Любимых музыкальных произведений тоже много. Они все из классики. Назову некоторые. Симфония № 40 соль-минор Моцарта и «Времена года» Вивальди.

— **Самый счастливый момент вашей жизни?**

— Счастливых моментов в жизни тоже много и все они самые-самые: и первый класс, и окончание школы, и институт, и семья, и рождение детей, внуков и правнука! Каждый раз, возвращаясь домой из дальней поездки или путешествия, я испытываю мощный эмоциональный прилив счастья. **BB**



КИРПИЧНЫЙ ЦЕНТР

01/06

Дружелюбная
доставка:
при покупке от
20 тонн доставляем
кирпич по Вологде бес-
платно. Отгрузка манев-
ренными машинами

02/06

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

03/06

Всегда в наличии
самые популярные модели

04/06

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

05/06

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

06/06

Бесплатное и бережное хранение

БОЛЬШОЙ ВЫБОР

В НАЛИЧИИ И ПОД ЗАКАЗ



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



кирпич-вологда.рф



kirpich.cent35@mail.ru



club50979935



kirpich_centр_vologda



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

8-921-237-92-50

8-981-422-01-11

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 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 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