

и н ф о р м а ц и о н н о - р е к л а м н о е и з д а н и е

БИЗНЕС и ВЛАСТЬ

Вологодский областной журнал

№1 (105) ЯНВАРЬ-ФЕВРАЛЬ 2020 г.



АЛЕКСАНДРА ШАБУНОВА:
«ВОЛОГОДСКИЕ УЧЕНЫЕ ИСПЫТЫВАЮТ
ДРАЙВ ОТ ИССЛЕДОВАНИЙ»

КОМПАНИЯ «ПОЛИГРАФ-ПЕРИОДИКА»



МЫ
ПЕЧАТАЕМ
ЭТОТ ЖУРНАЛ

а также:

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

КОМПАНИЯ «ПОЛИГРАФ-ПЕРИОДИКА»

ВОЛОГДА, УЛ. ЧЕЛЮСКИНЦЕВ, 3

ЖУРНАЛЬНАЯ ПРОДУКЦИЯ

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

КНИЖНАЯ ПРОДУКЦИЯ

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

ОПЕРАТИВНАЯ ПЕЧАТЬ

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

КАЧЕСТВО | ПОРЯДОЧНОСТЬ | СКОРОСТЬ

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

5 КОЛОНКА РЕДАКТОРА

6 ИНТЕРЕСНЫЕ БЛОГЕРЫ

7 ГЛАВНЫЕ НОВОСТИ

10 ТЕМА НОМЕРА

НОВЫЕ ТЕХНОЛОГИИ СТРОИТЕЛЬСТВА

Снижение издержек или дорогая игрушка?



ДОМА СТАНУТ УМНЕЕ

Вологодские новостройки оснащают передовыми IT-системами.

КАК РАБОТАЕТ «УМНЫЙ ДОМ»

В Череповце УК добилась экономии ресурсов и уважения жильцов после установки «умных» счетчиков.

РИЕЛТОРЫ ХОТЯТ ВЫГЛЯДЕТЬ ЧЕСТНЕЕ

Агенты по недвижимости констатировали падение доверия к ним.

СТРОЙКА ИЗ ДЕРЕВА — ПРОШЛОЕ ИЛИ БУДУЩЕЕ?

Интервью с блогером-домостроителем Алексеем Мишаковым.

18 АКТУАЛЬНО

ПУТИН В ЧЕРЕПОВЦЕ

Зачем приезжал президент?



ЯНВАРСКИЕ ИНИЦИАТИВЫ ПУТИНА

Властям — полномочия, семьям — маткапитал.

ЕСЛИ БЫ Я СТАЛ МИНИСТРОМ ОБРАЗОВАНИЯ...

Опрос-фантазия с намеком.

ДОПОБРАЗОВАНИЕ НА ГОССЛУЖБЕ

Как подготовить хороших и нужных профессионалов в сфере управления.

24 НАУКА

ПОЧЕМУ ПОЛИТИКИ ИДУТ ЗА СОВЕТОМ К УЧЕНЫМ

Интервью с директором Вологодского научного центра РАН.

27 ОТЗЫВЫ ЧИТАТЕЛЕЙ ЖУРНАЛА «БИЗНЕС И ВЛАСТЬ»

Почему работать с нами интересно и выгодно.

28 ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ПАНОРАМА РЕГИОНА

ЧИНОВНИКОВ ПРОДОЛЖАТ СОКРАЩАТЬ

А оставшихся будут делать лучше.

30 СТРАТЕГИЯ РАЗВИТИЯ

ЭКОНОМИКА РАСТЕТ, А ЛЮДИ УЕЗЖАЮТ

Мы проанализировали итоги и прогноз социально-экономического развития региона.

32 РАЗВИТИЕ ТЕРРИТОРИЙ

НАРУБИЛИ ДРОВ

О проблемах лесного комплекса из первых рук.

34 ОБЩЕЕ ДЕЛО

ГОД ХОРОШЕЙ ТРЕНИРОВКИ

Итоги и перспективы развития Союза промышленников и предпринимателей области.



ВСЕ О ПОЖАРНОЙ БЕЗОПАСНОСТИ БИЗНЕСА

Рекомендации для юрлиц, как пройти проверку Госпожнадзора.

ВЗЯТЬ НА РАБОТУ СТУДЕНТА И НЕ ПРОГАДАТЬ?

Череповецкая фирма наняла двух студенток старших курсов, и они стали лучшими работниками.

38 СПЕЦИАЛЬНЫЙ ПРОЕКТ

«ПУТЬ ЛИДЕРА»

«НОЧЬЮ ПРОСЫПАЕШЬСЯ И ДУМАЕШЬ, КАК УЛУЧШИТЬ БИЗНЕС»

Совладелец и член совета директоров ОАО «Череповецкий порт» об ответственности.

«НУЖНО УМЕТЬ ДЕЛЕГИРОВАТЬ»

Алексей Логанцов о пути лидера.

«СТРЕМЛЮСЬ, ЧТОБЫ БИЗНЕС РАБОТАЛ БЕЗ МОЕГО УЧАСТИЯ»

Генеральный директор компании «Техносвет групп» о делегировании полномочий.

«БОЛЬШЕ ВСЕГО ЦЕНЮ В СОТРУДНИКАХ ПРЕДАННОСТЬ И ТРУДОЛЮБИЕ»

Анатолий Дианов о построении команды.

«ЗАЛОГ УСПЕХА — ЛЮДИ, КОТОРЫХ ОБЪЕДИНЯЕТ ОБЩАЯ ЦЕЛЬ»

Исполнительный директор «Mercedes Benz Вологда» о себе и работе.

«ЧЕЛОВЕЧЕСКИЙ КАПИТАЛ — ЭТО ГЛАВНЫЙ ФАКТОР УСПЕХА В БИЗНЕСЕ»

Управляющий Вологодским филиалом Страхового Дома ВСК о понимании клиентов.

46 БОЛЬШОЕ ИНТЕРВЬЮ

«ЛУЧШИЙ СТАНДАРТ УПРАВЛЕНИЯ — ЭТО ЗДРАВЫЙ СМЫСЛ»

Эксперт по сертификации менеджмента из Австралии Алекс Эзрахович побывал в Череповце.



49 B2B

ЭКСПРЕСС-ЛИЗИНГ: ЛЕГЧЕ ЛЕГКОГО

Как выгодно купить легковой и коммерческий транспорт.

НОВЫЙ VOLKSWAGEN TOUAREG — ОБЗОР МАШИНЫ

Что стоит шесть миллионов?

ЛИЧНЫЙ КОНСУЛЬТАНТ

58 ЮРИДИЧЕСКИЙ ВОПРОС

УЧАСТНИК ООО ПРИСЫЛАЕТ ЗАПРОС НА ПОЛУЧЕНИЕ ДОКУМЕНТОВ

Пора волноваться или нет?

59 КОНСАЛТИНГ

УДАЧА В БИЗНЕСЕ: МОЖНО ЛИ ЕЕ «ПОЙМАТЬ»?

Советы эксперта по стратегическому управлению Константина Задумкина.

60 МАРКЕТИНГ И КОММУНИКАЦИИ

ВСЯ ПРАВДА О РЕДАКЦИИ СМИ

О том, как работает редакция «Бизнес и Власть».

КОРПОРАТИВНЫЕ ФИЛЬМЫ ДЛЯ СОТРУДНИКОВ

Типология и примеры использования.

62 ПСИХОЛОГИЯ

КРИК НА РАБОТЕ

Клинический психолог Александр Климов расскажет, что делать, если вы не можете не орать на своих подчиненных.

64 ФИЛЬМОТЕКА

Подборка интересных кинолент о мужчинах и не только.

65 КНИЖНАЯ ПОЛКА

Лучшие книги по версии нашего журнала.

52 МЕХАНИКА БИЗНЕСА

ДЕД МОРОЗ СКУПИЛ ВСЕ КОНФЕТЫ

Вологодские кондитеры подводят итоги новогодних праздников.

В КАДРЕ — ЕЖЕДНЕВНАЯ ЖИЗНЬ РЕГИОНА

Телеканал «Русский Север» получил статус общедоступного регионального телеканала.

56 ОПОРА И ПОДДЕРЖКА

ГОТОВИМСЯ К МАРКИРОВКЕ ОБУВИ

Новые заботы для МСБ.

66 ИЗ АРХИВА ЖУРНАЛИСТА

ТУРИЗМ ПО ЗАЧЕТУ

Как реализовались в области спортивно-туристические проекты в начале 90-х.

68 ВОПРОС — ОТВЕТ


«ГЛАВНОЕ КАЧЕСТВО РУКОВОДИТЕЛЯ — УМЕТЬ ПОДЧИНЯТЬСЯ»

Новый ректор ВоГУ Вячеслав Приятелев о жизненных ценностях.

ВНЕШФИНБАНК

ВСЁ ПРОЩЕ, ЧЕМ КАЖЕТСЯ!

- Банковские гарантии: 44-ФЗ, 223-ФЗ, 185-ФЗ
- Кредиты на исполнение контрактов
- Инвестиции в золото и серебро (инвестиционные монеты)

 (8172) 78-70-87

Вологда, ул. Зосимовская, д. 47



Наши журналисты постоянно общаются с предпринимателями и часто задают им один и тот же банальный вопрос: «А в чем секрет вашего успеха?» Бизнесмены обычно говорят об удаче, классной команде, хорошем стартовом капитале, умении извлечь выгоду буквально из воздуха.

И вот недавно я услышал интересную вещь: «физическое здоровье» — сказал один из моих собеседников и привел в пример, как он болел и не мог ни о чем думать, кроме болезни. «Какой уж тут бизнес!» — пока-

чал головой владелец довольно крупного предприятия.

Руководители привыкли думать о деле и не привыкли думать о себе. В кабинете иного гендиректора вы запросто увидите целую аптечку из таблеток. У другого топ-менеджера всегда рядом лежит аппарат для измерения давления. У третьего замечаешь визитку врача с записями о времени посещения. Четвертый «лечится» алкоголем.

Немногие до начала серьезных проблем понимают, что неплохо бы заняться спортом, сбросить лишний вес, да просто отдохнуть недельку.

Наш журнал не поможет обрести физическое здоровье (хотя если вы возьмете 100 экземпляров и начнете с ними приседать, то почему бы и нет?), однако наверняка подарит немного психологического комфорта. В этом номере, как и обычно, истории предприятий, советы психолога и юриста и актуальные для региона темы.

Главный редактор
Андрей Ненасhev

Благодарим ресторан «Дрова»
за проведение съемок для обложки журнала.

Семейный ресторан «Дрова»
Вологда, ул. Набережная 6 Армии, 159А.
Тел. (8172) 50-10-77



БИЗНЕС И ВЛАСТЬ

Для тех, кто принимает решения

УЧРЕДИТЕЛЬ И ИЗДАТЕЛЬ
ООО «АН-МЕДИА»

Областной деловой журнал «Бизнес и власть»

ДИРЕКТОР
НАТАЛЬЯ НЕСТЕРОВА

ГЛАВНЫЙ РЕДАКТОР
АНДРЕЙ НИКОЛАЕВИЧ НЕНАШЕВ

КОРРЕКТОР
ЯНА ГАГУШИЧЕВА

НАД НОМЕРОМ РАБОТАЛИ
АЛЕКСАНДР ИЛЬЧЕВ
МАКСИМ КОНОВАЛОВ
АННА КРАСУШКИНА
ИВАН МАКАРОВ
АЛЕКСАНДР МАЛЬЦЕВ
СВЕТЛАНА МАРУШЕНКО
СОФЬЯ МУДРОВА
АЛЕКСАНДР НЕСТЕРОВ
ОЛЬГА УЛАНОВА


ФОТОГРАФИИ
ВИТАЛИЙ АНТОНОВ
АЛЕКСЕЙ СОПЕГИН
ДМИТРИЙ ЮРИН
РОМАН НОВИКОВ

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 «ПОЛИГРАФ-ПЕРИОДИКА»,
160001, г. ВОЛОГДА, УЛ. ЧЕЛЮСКИНЦЕВ, 3
ТИРАЖ 5000 ЭКЗ.

ПОДПИСАНО В ПЕЧАТЬ 10 ФЕВРАЛЯ 2020 Г.
ВЫХОД ЖУРНАЛА В СВЕТ 14 ФЕВРАЛЯ 2020 Г.

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

ЗА ДОСТОВЕРНОСТЬ РЕКЛАМНОЙ ИНФОРМАЦИИ
РЕДАКЦИЯ ОТВЕТСТВЕННОСТИ НЕ НЕСЕТ.

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ МАТЕРИАЛОВ ИЗДАНИЯ ВОЗМОЖНО
ТОЛЬКО С ПИСЬМЕННОГО СОГЛАСИЯ РЕДАКЦИИ.

ИНФОРМАЦИОННО-РЕКЛАМНОЕ ИЗДАНИЕ.
ЦЕНА СВОБОДНАЯ.

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

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

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



На обложке:
Александра ШАБУНОВА,
директор ВолНЦ РАН, доктор
экономических наук, член совета по науке
и образованию при президенте РФ.

Фотограф: Виталий Антонов

12+



В этом году «Бив» вводит новую рубрику — «Лучшее в блогах».

В течение месяца мы отслеживаем посты в соцсетях и тщательно выбираем для вас самые интересные.



Павел Сивожелезов

27 января в 19:02

Клиентоориентированность мега уровня.

Один знакомый рассказал такую историю.

Ему должны были передать домой с курьером документы

В ожидаемый день документы не доставили. Когда он позво-

нил, чтобы узнать причины, ему сказали, что курьер приезжал, но не смог попасть к вам, потому что не знал номер квартиры.

Чтобы его узнать, около дома он пытался дозвониться, но никто не взял трубку. Когда стали выяснять, оказалось, что курьер действительно звонил... один раз.

Т.е. курьер с незнакомого номера позвонил один раз, развернулся и уехал. Мой друг в это время был занят, поэтому не ответил.

В качестве извинений его руководитель сказал, что никто в этом не виноват: ни вы, ни наш сотрудник, так уж сложилось.

Как вам такая клиентоориентированность?



25

Комментарии: 9



Яков Миркин

19 января в 20.09

Свирепая наша экономика. В России за 11 месяцев 2019 года произведены 744 штуки детских колясок, 19,7 тыс. «зонтов для дождя и солнца» на 146 млн чел. (Росстат, ЕМИСС, 2019).

Мы — общество нудистов? За 11 месяцев 2019 г. в России произведены из текстиля 1 юбка на 26 женщин и девочек, 1 платье на 16 человек, 1 блузка на 30 человек, 1 женский костюм на 73 человека, 1 женскую куртку на 68 человек, 1 женское пальто на 72 человека и 1 штука всего — всего — бюстгалтеров, поясов, корсетов и подтяжек на 9 человек.

В трикотаже — 1 штука верхней одежды — на 2-3-х человек.

«Мужской отдел» — такой же по свирепости (Росстат, ЕМИСС, 2019).

Да, еще за 11 месяцев 2019 года по 1 паре «чулочно-носочных изделий» на человека, неважно, какого пола.

И, не забудьте, 1 электрический чайник на 500 с лишним семейств.

Есть, есть на Руси непознанное. Есть ведь еще и неформалы.

Какая же часть нашего гардероба — сделана в России?

Никогда не узнать.



335

Комментарии: 61 Поделились: 86



Tatiana Kritskaya

26 января в 18:21

Откуда берется энергия? Привычная поведенческая и мыслительная модель — причинно-следственная. То есть люди склонны привязывать свои действия, решения и внутреннее состояние к внешним факторам.

Например. Вот если бы мне кто-то помог, я бы начал своё дело. Или. Когда появится в моей жизни любимый человек, тогда я горы сверну. Или. Если будут предложения хорошие, тогда поменяю работу, а пока — смысл дергаться?

Это все об ожидании внешнего источника энергии или побудителя к действию. Своего рода смещение ответственности за свои решения и состояние.

Предположим, ответственность на месте. И все вышесказанное не про вас. Есть другой вопрос: где взять энергию на решительные действия?

Для себя я приняла модель, которую подробно описывает Джо Диспенза и многие другие авторы. Модель, при которой человек сам созидает события, состояние и энергию.

Исчезает неприятное ощущение ожидания чего-то или зависимости от чего-то, расстройств от неслучившихся событий. Это прекрасное чувство, которое начинается с наращивания в себе внутреннего потенциала. Без него приступать к чему-либо похожему на изменения очень сложно.

Как это сделать, каждый человек решает сам. Одно могу сказать, самостоятельно на одной мотивации энергия не появляется. Это тоже работа, основанная на знаниях, любви к себе, осознанности и интуиции.

Наполняя себя и своё пространство, позволяя себе почувствовать природу своих побуждений, сила жизни и творчества вливается в нас без всякого участия в этом, что называется, «третьих лиц».

Не научившись питать себя самостоятельно, есть риск впасть в энергетическую зависимость от внешних источников. На этом, кстати, построено очень много услуг. Удобно. Заплатил — запровадил, почистился, замотивировался. Есть мнение, что такая платная энергия берется из резервов человека «в кредит». А значит — это потери в будущем.

В общем, спускаясь на житейские понятия... человек — сам себе мотиватор, аккумулятор, творец и создатель. Наполнив себя этой волшебной силой, он готов брать от мира максимум, управлять своими желаниями, конструировать свои декорации. Такие вот мысли в завершении замечательной недели.

Очень интересно узнать, какие источники для энергии созидания используете вы?



Ирина Мальникова, Наталья Маркелова и ещё 25

Комментарии: 9

БЕРЕЖЛИВОЕ ПРОИЗВОДСТВО: ОТ СЛОВ К ДЕЛУ

10 предприятий из Вологодской области решили участвовать в национальном проекте «Производительность труда и поддержка занятости», заявки пяти компаний уже одобрены.

Предприятия, повышающие производительность труда, смогут рассчитывать на господдержку. Об этом рассказали эксперты Федерального центра компетенций в сфере производительности труда (ФЦК), которые в январе побывали в Вологде.

ФЦК — оператор национального проекта «Производительность труда и поддержка занятости». Эта структура отбирает компании, которые могут получить госфинансирование. Формальный критерий — выручка компании от 400 млн до 30 млрд рублей, а доля иностранного участия в уставном капитале — не более 25%. Оценивается большой перечень показателей, среди которых — уровень автоматизации и объем ручного труда.

«Выбирая предприятия для участия в нацпроекте, мы обращаем внимание

прежде всего на потенциал компании с точки зрения роста. И здесь одно из главных условий — высокая мотивация руководителей и сотрудников, стремление совершенствовать производственную культуру, трансформировать подход к работе, эффективно использовать потенциал для развития», — отметил генеральный директор ФЦК Николай Соломон.

Участники нацпроекта могут рассчитывать на бесплатный консалтинг. Специалисты в сфере развития производственных систем помогут избавиться от потерь, повысить производительность труда, увеличить конкурентоспособность продукции.

«Эксперты помогают команде предприятия посмотреть на процессы, которые исторически сложились, свежим взглядом, — поясняет заместитель генерального директора ФЦК Светлана Горчакова. — Например, производство осуществляется сразу большими партиями. А что если сократить размер партий до одного-двух комплектов в потоке? Такой

подход может ускорить процесс и увеличить выработку без дополнительных инвестиций. Распространенная ошибка — большой объем запасов. Хранящиеся сырье, комплектующие, готовая продукция — это «замороженные деньги». При этом расходы на поддержание потребительских свойств запасов могут быть очень существенными. Часы времени, когда сотрудники выступают в роли «сторожей станков», транспортировка комплектующих из одного цеха в другой, а иногда из одного города в другой — нередко эти, не несущие прямой пользы действия, «съедают» более половины ресурсов предприятия».

Предприятия — участники нацпроекта могут рассчитывать и на льготное финансирование от Фонда развития промышленности — заём на реализацию проектов до 300 млн рублей под 1% годовых сроком до пяти лет. Средства можно потратить на разработку и трансфер технологий, инжиниринг, приобретение промышленного оборудования.

реклама

Мозгобойня
Корпоративная
Лига

Отборочные игры
20 февраля, 5, 19 марта,
2 апреля
Финал
16 апреля

Корпоративная лига – это серия интеллектуальных игр в формате Мозгобойни, предназначенная для компаний из различных сфер деятельности. Участие в играх могут принять команды от любой компании вне зависимости от направления деятельности или численности сотрудников.
тел.: 8-911-045-30-30

#мозгобойнявологда

12+

ЭНЕРГЕТИКИ ПОМОГУТ ЮРЛИЦАМ ЗАРАБОТАТЬ

Северная сбытовая компания предлагает юридическим лицам принять участие в проекте по управлению спросом на рынке электроэнергии и заработать.

Предприятия Вологодской области могут получить вознаграждение, если будут снижать потребление электричества в пиковые часы. Дополнительных финансовых затрат не требуется: для участия в проекте достаточно наличия почасового учета и возможности дистанционно передавать почасовые данные.

Проект эффективного управления спросом на электричество реализует Северная сбытовая компания, которая получила

статус агрегатора управления спросом на электрическую энергию. Сбытовики вместе с участниками проекта намерены повлиять на эффективность работы рынка и формирование цен.

Новый инструмент определен постановлением правительства РФ №287.

Предприятия малого и среднего бизнеса, организации Вологодской области, желающие принять участие в проекте, могут направить письмо в произвольной форме на адрес agregator@sevesk.ru или обратиться по телефону **(8172) 23-15-00 доб. 11-31.**

Специалисты ССК помогут проанализировать энергопотребление, учет и пройти отбор на 2-й квартал 2020 года.

Предварительный расчет дополнительного дохода от участия в проекте можно посчитать на калькуляторе на сайте Северной сбытовой компании www.sevesk.ru.



ВОХТОГУ СПАСЕТ ФАНЕРА

Инвестпроект по открытию производства березовой фанеры компании «Плитвуд» включен в перечень приоритетных инвестиционных проектов в сфере освоения лесов. Соответствующий приказ издал Минпромторг.

Учредители ООО «Плитвуд» — группа компаний «Вологодские лесопромышленники» и Череповецкий фанерно-мебельный комбинат. В поселке Вохтога они планируют открыть в 2022 году производство по выпуску фанеры большого формата. Завод сможет производить 115 тыс. кубометров продукции ежегодно.

«Предполагается наладить выпуск большеформатной фанеры высокого качества по экспортным требованиям, а также полностью перерабатывать древесные отходы. Плановый объем инвестиций в проект составляет 6 млрд рублей. Производство позволит трудоустроить 390 человек», — сказал заместитель губернатора Михаил Глазков.



БОЛЬНИЦЫ ЗАГНАЛИ В ДОЛГИ

По данным департамента здравоохранения, долги медорганизаций региона составляют порядка 167 млн рублей. Такими последствиями изменения финансирования в рамках программы ОМС. В 2020 году стоимость территориальной программы ОМС выросла на 7,7%. Значительно вырос тариф на лечение онкологии, но резко снизился по другим заболеваниям.

«По нашей больнице тариф на специализированную и стационарную помощь в среднем снизился на 6%, по дневному стационару — на 7%. Тариф на лечение послеродового сепсиса уменьшился на 13%, на операции на кишечнике — на 29%, на сотрясения головного мозга — также на 29%, отравления, при которых отказывают органы, — на 18%, все переломы и травмы — на 30%, — перечислил главврач областной больницы № 2 в Череповце Андрей Пулин. — При этом необходимо повышать зарплату врачам и медсестрам в соответствии с указами президента, растет стоимость медикаментов и услуг ЖКХ».

Директор территориального Фонда обязательного медицинского страхования Вологодской области Сергей Мартов предлагает два выхода из ситуации: «Первый — увеличить субвенции из федерального фонда ОМС. Но это сложный процесс: необходимы изменения в бюджет федфонда, правительство России будет обязано распределить средства пропорционально между всеми регионами. Вариант возможен, но в долгосрочной перспективе. Неоднократные обращения эффекта не принесли. Второй путь — выделить средства из областного бюджета на дофинансирование территориальной программы ОМС. Цена вопроса — 604 млн на 2020 год».

Как говорит председатель комитета областного парламента по образованию, культуре и здравоохранению Людмила Ячеистова, есть еще один способ оставить часть средств в лечебных учреждениях: установить льготу по налогам на землю и имущество. Только в прошлом году медорганизации заплатили по ним почти 200 млн — треть от общего объема недофинансирования.

«Мы вернемся к этому вопросу в феврале на заседании фракции «Единой России». До этого времени все предложения изучат юристы и финансисты. ЗСО подготовит письмо в федеральный фонд ОМС, обратится к депутатам Госдумы и сенаторам с просьбой поддержать в решении этого вопроса», — пообещал председатель Законодательного собрания Андрей Луценко.

ВОЛОГЖАНЕ ПЛАТЯТ ИПОТЕКУ БЫСТРЕЕ МОСКВИЧЕЙ

К такому выводу пришел портал недвижимости «Домофонд.ру», аналитики которого рассчитали срок выплаты ипотеки за двухкомнатную квартиру в новостройке с использованием маткапитала.

Жители Вологодской области при использовании материнского капитала в состоянии рассчитаться с ипотекой за «двушку» в новостройке за 4,5 года. Речь идет о семьях, совокупный доход которых составляет минимум 77,1 тыс. рублей в месяц.

Вологодская область оказалась на восьмом месте по скорости выплаты ипотеки. Лидер списка — Мурманская область, где жителям нужно всего девять месяцев, чтобы выплатить 1,15 млн рублей за новую двухкомнатную квартиру.

Второе и третье место занимают Челябинская и Кемеровская области — 3,5 и 3,7 года соответственно.

Дольше всего ипотеку придется выплачивать москвичам. При доходе в 178,2 тыс. рублей в месяц семья сможет погасить кредит за 14,3 года.

В банках дают более осторожные прогнозы. Так, вологодское отделение Сбербанка сообщило, что череповчане предпочитают брать ипотеку на 15-20 лет, при этом гасят кредит обычно за 10-13 лет.



ЧЕРЕПОВЕЦКИЙ АЭРОПОРТ ПОЛУЧИТ НОВЫЙ ТЕРМИНАЛ

ПАО «Северсталь» приняло решение о финансировании строительства терминала внутренних воздушных линий в аэровокзальном комплексе череповецкого аэропорта.

Это будет одноэтажное здание площадью 1044 кв. м. Терминал оснастят современным досмотровым оборудованием, ленточными конвейерами, стойками регистрации пассажиров, системами визуальной информации и оповещения.

«Возможности действующего здания аэровокзала исчерпаны. Новый терминал поможет обеспечить сотрудникам компании, жителям и гостям Череповца возможность с комфортом совершать путешествия в крупные города и курорты как России, так и зарубежья. Дополнительно это будет способствовать развитию туризма в городе. Кроме того, это повысит эффективность эксплуатации новых воздушных судов и позволит обеспечить дальнейший рост пассажиропотока», — отмечает генеральный директор «Северстали» Александр Шевелев.

Как сообщает управление коммуникаций «Северстали», проект станет частью программы по замене парка авиапредприятия «Северсталь» на столичные самолеты «Сухой Суперджет 100» общей стоимостью 12,6 млрд рублей.

Стоимость будущего терминала — более 160 млн рублей.

В 2019 году услугами авиапредприятия «Северсталь» воспользовались более 300 тыс. пассажиров.

МАШИНОСТРОИТЕЛЕЙ ОБЕЩАЛИ ПОДДЕРЖАТЬ

Вопросы финансовой поддержки и стимулирования спроса на машиностроительное оборудование обсудили в Череповце с участием представителей Минпромторга.

Встреча с лидерами отрасли прошла под председательством заместителя губернатора Вологодской области Виталия Тушинова и члена Совета Федерации РФ Елены Авдеевой.

«В этом году будут доступны программы по лизингу; субсидированию затрат предприятий на производство и реализацию пилотных партий продукции потребителям; а также компенсации затрат на приобретение в кредит российского оборудования. Один из последних трендов — и это то, что мы активно поддерживаем, — цифровизация в машиностроении. Все хотят управлять техникой с планшета или телефона. Хотят дистанционно мониторить, как техника работает в поле. Вот эти тренды мы и поддерживаем», — отмечает директор департамента сельскохозяйственного, пищевого и строительно-дорожного машиностроения Минпромторга России Мария Ёлкина.

НАЛОГОВЫЙ МОРАТОРИЙ ПРОДЛЯТ

Череповецкая городская Дума единогласно поддержала действие моратория на налог на имущество организаций. Решение опубликовано на официальном сайте Думы. Документ предполагает снижение нагрузки для малого и среднего бизнеса, который применяет специальные налоговые режимы.

Ставка налога на имущество для таких предприятий должна была вырасти в 2020 году до 1,5%. Этого не произошло. С соответствующей инициативой бизнес обратился к губернатору Вологодской области Олегу Кувшинникову.

«Продлено действие моратория на пониженные налоговые ставки для организаций, применяющих упрощенную систему налогообложения или систему в виде единого налога на вмененный доход, на коммерческую недвижимость в размере 1%», — сообщает Агентство городского развития. **68**



ГВОЗДЬ ИННОВАЦИЙ

ТЕКСТ: АНДРЕЙ НЕНАСТЬЕВ

Количество строительных организаций в Вологодской области, по сравнению с 2010 годом, выросло в три раза, достигнув почти трех тысяч предприятий. 98% из них — это малые и микропредприятия, сообщили в региональном департаменте строительства. Для большинства фирм остро стоит вопрос эффективности. Дальновидные руководители пытаются решить его за счет внедрения инновационных технологий. Несмотря на большой скепсис по отношению к новым материалам, инновации становятся необходимостью для строительной отрасли. Журналист «БиВ» попытался выяснить, кто их уже использует и что мешает внедрению нового в довольно консервативной среде строителей.

Новые решения требуют новых людей

В конце 2019 года студенты череповецкого и вологодского государственных университетов на фестивале Наука 0+ представили проекты применения новых технологий при капремонтах зданий и благоустройстве городской среды.

Так, команда ВоГУ разработала проекты работ в двух домах в Вологде: на Герцена, 46 и Воровского, 41. Начинающие строители обследовали здания с тепловизором, пообщались с жильцами, спустились в подвалы.

«Для дома на Герцена, 46 мы предлагаем использовать такие современные решения, как пеностекольный щебень в отмостке, силиконовую декоративную штукатурку. Также здесь необходима автоматика для управления системой отопления, во всех наших проектах мы предусматриваем элементы «умного дома», — говорит студентка ВоГУ Александра Прокопенкова. — Традиционные решения для этого дома будут стоить 966 тыс. рублей, инновационные — 1,3 млн. Разница не большая, а траты

собственников на услуги ЖКХ в дальнейшем снизятся».

Студенты ЧГУ во главе с архитектором Дмитрием Изохом разработали концепцию благоустройства территории у школы № 27, а также около соседнего дома № 137 по проспекту Победы.

«Фасад школы морально устарел, мы предлагаем реконструировать его с использованием современного материала — штукатурки с акрил-силиконовыми добавками», — рассказал магистрант кафедры строительства ЧГУ, заместитель начальника департамента ЖКХ мэрии Череповца Анатолий Вересов.

Обсуждение проектов проходило с участием представителей Роснано. Московские эксперты считают, что внедрение инновационных технологий должно начинаться с вузов.

«Основная проблема применения таких технологий — это не отсутствие ресурсов, а косность мышления — заказчиков, проектировщиков, строителей, — считает представитель Фонда инфраструктурных и образовательных программ (группа Роснано) Максим Невесенко. — Мы

системно проводим такие воркшопы в регионах России, чтобы люди понимали, что применение современных технологий это не так дорого, как кажется, и не так страшно».

Практика инноваций

Если использование новых технологий и материалов для капремонтов еще только обсуждается, то при возведении новостроек уже есть наработанные практики.

Так, вологодская компания «ВСК №1» три года назад начала применять мембранные кровли. После пилотного проекта в доме на улице Ярославской новшество решили использовать на всех новостройках.

«В основном проектные решения плоских кровель предусматривают использование наплавляемых материалов. Изучив различные материалы и технологии монтажа, мы решили применить новый современный материал — полимерные кровельные мембраны ПВХ. Обучили работников, получили свидетельства и приобрели оборудование, — говорит главный инженер ООО «ВСК №1»

Юрий Нестеров. — Преимущества этого технического решения: сокращение сроков монтажа, возможность работать при любой погоде, долговечность, простота ремонта и эксплуатации. Этот вид кровли можно использовать как при новом строительстве, так и при капремонтах».

По словам строителей, при большей цене материала мембранные кровли оказались экономически сопоставимы с традиционными из-за снижения стоимости монтажа.

Череповецкая компания «Термостепс» в 2019 году впервые начала применять новый теплоизоляционный материал — аэрогель. Его смонтировали на коксовой батарее №7 Череповецкого металлургического комбината. На этой же батарее применена и традиционная минеральная вата. В течение полугода инженеры при помощи тепловизоров наблюдают, какой материал показывает себя лучше.

«Аэрогель эффективнее держит тепло, — объясняет начальник участка компании «Термостепс» Кирилл Борисов. — Толщине стандартной изоляции в 100 мм соответствует примерно 20 мм аэрогеля. Кроме того, материал можно использовать повторно, его легко снять и смонтировать обратно, с традиционной минеральной ватой так просто это не сделаешь, она будет рассыпаться. Аэрогель активно применяют за рубежом, он подороже, но если смотреть в перспективе, то экономия появляется со временем. Мы работаем на объектах, где ремонты теплоизоляции делаются иногда раз в два года: это котельные, различные паропроводы, другие объекты с повышенными температурами. Минеральная вата быстрее теряет свои свойства, в том числе из-за попадания влаги. Аэрогель гидрофобный, вода с него просто стекает. Мы это проверяли. Кроме того, если используем вату, то достаточно большая площадь получается для защитного покрытия, а здесь она меньше, так как меньше сам слой аэрогеля. В связи с меньшим объемом получается экономия и в доставке материала, и в его хранении. Мы провели четыре пробных замера энергоэффективности, сейчас комплектуем данные и пойдем с ними к заказчику, чтобы выработать



Виталий ТУШИНОВ,
заместитель губернатора
Вологодской области:

«Для нас важно увеличить межремонтные сроки для жилых домов, и в этом смысле нужно оценивать, как меняются эти сроки при применении тех или иных технологий. Это и будет основной проблемой экономической эффективности. Нам придется объяснять людям: вот проект, он стоит столько-то, за счет применения такого-то инновационного решения вы сможете сэкономить на этом и этом. И если люди поймут, то они, возможно, согласятся увеличить взнос на капремонт, чтобы выполнить работы быстрее. Возможности новых технологий в строительстве и ремонте применяются пока мало из-за дороговизны. Но постепенно становятся все доступнее».

заклучение о том, использовать ли дальше этот материал. Со временем, думаю, все это придет и в жилищное строительство».

Что мешает внедрению

Не всегда применение нового оборудования влечет экономию и повышение эффективности. Строитель коттеджей Алексей из Череповца (предприниматель не пожелал назвать фамилию) рассказывает, как два года назад по заказу частного лица установил в доме 15 кварцевых обогревателей, которые позиционируются как инновационные.

«Газа в поселке нет, заказчик решил попробовать сэкономить на электричестве, установив кварцевые обогреватели. Они к тому же оказались дешевле других вариантов, — вспоминает Алексей. — В течение года пять из них потрескались, некоторые просто переломились пополам. Экономии тоже никакой нет. Всю систему пришлось переделывать на традиционную с водяными радиаторами и электроротлом».

Генеральный директор ООО «Архитектурно-градостроительный центр города Вологды» Антон Аникин говорит, что не все заказчики хотят экспериментировать. Новые технологии порой «зарубают» еще на стадии проектирования, причем делает это не сам строитель, а его клиент.

«Дом можно построить из разных материалов, но проектировщик всегда исходит из потребностей и финансов заказчика. Цена может варьироваться от 10 до 100 тыс рублей за квадратный

метр., — комментирует Антон Аникин. — У меня на столе лежит брошюра, где предлагаются инновационные дома из соломы. Сразу вспоминаю детскую сказку «Три поросенка» и прочность дома Ниф-Нифа. Вместе с тем, современные экотехнологии выдерживают все параметры безопасности, удобства и соотношения цена-качество. Также появились инновационные материалы для сохранения тепла и звукоизоляции — это ненатуральные переработанные продукты. Современные технологии строительства домов создают возможности для менее затратного возведения теплого, надежного и красивого здания, не теряя в качестве работы. Но мое мнение: лучше кирпича пока ничего не изобрели».

Как рассказал «БиВ» начальник департамента строительства правительства Вологодской области Дмитрий Буслаев, инновационные методы строительства прежде всего нацелены на снижение себестоимости работ и экономию ресурсов.

«К сожалению, все это внедряется достаточно медленно, так как есть недоверие к новым технологиям как со стороны самих строителей, так и со стороны их клиентов, в том числе граждан, — говорит Дмитрий Буслаев. — Кроме того, на строительном рынке преобладают мелкие фирмы, у которых просто не хватает ресурсов для внедрения инноваций. А наибольший эффект от их внедрения достигается при серийном использовании: новые технологии действительно значительно упрощают, ускоряют и удешевляют процесс возведения зданий». 65

КАК «УМНЫЙ ДОМ» ПОМОГАЕТ ЗАЩИЩАТЬ ИМУЩЕСТВО И ДЕТЕЙ

ТЕКСТ: ИВАН МАРКОВ

Среди всей функциональности «умных домов» одно из наиболее востребованных направлений — это обеспечение безопасности. Видеокамеры во дворе стали обыденностью, и сейчас разработчики предлагают новые «фишки»: домофоны с возможностью открывать двери со смартфона, шлагбаумы, умеющие читать номера машин, и многое другое. Разберемся в базовых функциях защиты дома и его жителей на примере одного из перспективных решений — продукта «Ростелеком Ключ».

Привычные всем белые трубки домофонов, которые обычно устанавливали у входных дверей, уходят в прошлое. Их заменяет приложение в смартфоне, которое позволяет не просто открывать и закрывать дверь в подъезд, но и видеть на экране, кто пришел, просматривать историю записей с камеры, раздавать временные пароли для гостей и многое другое.

«В цену продукта «Ростелеком Ключ» мы закладываем стоимость хранения данных в нашем облаке, а также стоимость внедрения, — рассказывает директор Вологодского филиала ПАО «Ростелеком» **Андрей Ганов**. — У нас действует особая программа для застройщиков, по которой мы предлагаем произвести строительные-монтажные работы за свой счет. Застройщик оплачивает только оборудование, причем мы предлагаем его по очень выгодной стоимости. Монтаж оптоволоконной коммуникации мы делаем сами».

По словам руководителя, сейчас ведутся переговоры с застройщиками в Вологде и Череповце.

«Им это интересно с точки зрения престижа самих объектов, их позиционирования как безопасного жилья, построенного с применением передовых информационных технологий», — продолжает директор филиала.

В первую очередь система «Ростелеком Ключ» будет появляться именно в новостройках. Здесь жильцам не требуется ничего делать: их управляющая компания

Технологии «умного дома» известны 88% россиян, при этом пользуются ими лишь 27%, показало исследование, проведенное в 2019 году проектом Hi-Tech Mail.ru.

Как показало исследование, из тех, кто пользуется такими системами, большинство выбрали для себя контроль систем освещения (58%), видеонаблюдение (50%), «теплый пол» (41%), пожарную и аварийную сигнализацию (39%), а также системы кондиционирования и вентиляции (36%). Внедрение технологий 40% респондентов обошлось в 5–20 тыс. рублей, более 20 тыс. рублей потратил каждый третий (33%).

Мечтают об «умном доме» 69% респондентов, большинство из них хотели бы контролировать с гаджетов систему освещения (84%), энергопотребления (76%), кондиционирования и вентиляции (73%), охранной, пожарной и аварийной сигнализации (71%), установить «теплые полы» (81%), видеонаблюдение (73%), контролировать работу штор, жалюзи, ворот (59%), запускать со смартфона воспроизведение видео и аудио (43%). Авторы исследования выяснили, что заплатить за дополнительный комфорт от 5 до 20 тыс. рублей готовы 57% опрошенных, на большие траты смогли бы решиться 24%. В исследовании, которое проводилось в июле, приняли участие 4,62 тыс. пользователей проекта Hi-Tech Mail.ru.

соберет данные по квартирам, заведет для жильцов идентификаторы в системе, определит список видеокамер, которыми может пользоваться тот или иной жилец (чтобы исключить возможность слежки за соседями).

Счет на оплату системы будет приходиться каждый месяц после покупки квартиры вместе с остальными счетами.

В старом фонде ситуация сложнее. Внедрением «умного дома» должна заниматься управляющая компания, которая обязана провести общее собрание

собственников, представить людям техническое решение и утвердить тарифы на внедрение и обслуживание.

«Ростелеком Ключ» — это большой проект, который рассчитан на несколько лет, в него постепенно будет интегрироваться все больше и больше сервисов. У собственников квартир будет не несколько приложений и устройств от разных вендоров, а единая платформа для всех услуг, которая постоянно улучшается. Мы делаем ставку на развитие», — заключает Андрей Ганов. **BB**

СИТУАЦИИ, В КОТОРЫХ ПРИГОДИТСЯ «УМНЫЙ ДОМ»



ВЫ УЕЗЖАЕТЕ НА НЕДЕЛЮ В ОТПУСК И ОСТАВЛЯЕТЕ АВТОМОБИЛЬ НА ДВОРОВОЙ СТОЯНКЕ, ОСНАЩЕННОЙ ВИДЕОКАМЕРАМИ. ЧЕРЕЗ ПАРУ ДНЕЙ ВАМ ЗВОНИТ СОСЕД И СООБЩАЕТ, ЧТО НА ВАШЕМ АВТОМОБИЛЕ КТО-ТО ПОВРЕДИЛ ЗЕРКАЛО. ИЗ ЛЮБОЙ ТОЧКИ МИРА ВЫ МОЖЕТЕ ПОСМОТРЕТЬ, ЧТО ПРОИСХОДИТ НА ПАРКОВКЕ ПРЯМО СЕЙЧАС, А ТАКЖЕ ЗАПРОСИТЬ АРХИВ ЗАПИСЕЙ. ПОТРАТИВ ПОЛЧАСА, ВЫ ВЫЯСНЯЕТЕ, ЧТО ЗЕРКАЛО ЗАДЕЛ СВОЕЙ МАШИНОЙ ДРУГОЙ СОСЕД. ВЫ МОЖЕТЕ ПООБЩАТЬСЯ С НИМ В СОЦСЕТЯХ И РЕШИТЬ ВСЁ МИРОМ ИЛИ ЖЕ СОХРАНИТЬ ЗАПИСЬ И ПО ПРИЕЗДЕ ДОМОЙ РАЗБИРАТЬСЯ С ПРИВЛЕЧЕНИЕМ ПОЛИЦИИ.

ВАША ПАРКОВКА ОХРАНЯЕТСЯ «УМНЫМ ШЛАГБАУМОМ», КОТОРЫЙ УМЕЕТ СЧИТЫВАТЬ НОМЕРА АВТОМОБИЛЕЙ И ОТКРЫВАЕТСЯ АВТОМАТИЧЕСКИ, КОГДА ВЫ ПОДЪЕЗЖАЕТЕ. МЕСТА НА ОХРАНЯЕМОЙ СТОЯНКЕ РАСПРЕДЕЛЕНА МЕЖДУ ЖИТЕЛЯМИ ДОМА. У ВАС ВСЕГДА ЕСТЬ СВОЕ МЕСТО, ГДЕ ВЫ МОЖЕТЕ БЕЗОПАСНО ОСТАВИТЬ АВТОМОБИЛЬ. КОНФЛИКТЫ С СОСЕДЯМИ ИСКЛЮЧЕНЫ.



РЕБЕНОК ОДИН ДОМА. В ПОДЪЕЗДЕ ХОЧЕТ ЗАЙТИ НЕИЗВЕСТНЫЙ, КОТОРЫЙ СЛУЧАЙНО ИЛИ НАМЕРЕННО ЗВОНИТ В ДОМОФОН ПРИМЕРНО В ТО ЖЕ САМОЕ ВРЕМЯ, КОГДА К РЕБЕНКУ ПРИХОДИТ РЕПЕТИТОР ПО АНГЛИЙСКОМУ. ВЫЗОВ ПОСТУПАЕТ НА СМАРТФОН МАТЕРИ. НАХОДЯСЬ НА РАБОТЕ В ДРУГОМ КОНЦЕ ГОРОДА, ОНА ВИДИТ ИЗОБРАЖЕНИЕ С КАМЕРЫ ДОМОФОНА. ОНА ЖЕ РЕШАЕТ, ОТКРЫВАТЬ ДВЕРЬ ПОДЪЕЗДА ИЛИ НЕТ. МАМА МОЖЕТ НЕ ОТКРЫВАТЬ ДВЕРЬ И ДОПОЛНИТЕЛЬНО ПОЗВОНИТЬ РЕБЕНКУ И ПРЕДУПРЕДИТЬ ЕГО.

ДОМ УМНЕЕ МНОГИХ



Дистанционное автоматическое снятие показаний со всех счетчиков воды и электричества в доме на Красной появилось впервые в городе и, возможно, в области. Показания как общедомовых, так и индивидуальных приборов учета снимаются 25-го числа каждого месяца ровно в полночь.

Как рассказал директор УК «ЖилКомфортСервис» Андрей Левицкий, который сам живет в этом доме, за счет внедрения интеллектуальных систем удалось добиться экономии денег жильцов.

«Расход воды на общедомовые нужды уменьшился в среднем на 15%, в «Водоканале» сначала нам даже не верили, — говорит **Андрей Левицкий**. — По электроэнергии достигли экономии порядка 200 рублей с квартиры, в основном за счет установки двухтарифных счетчиков, которые работают ночью по сниженному тарифу. В квартирах, где потребление небольшое, например у пенсионеров, экономия, конечно, меньше: 10-20 рублей. Но никто не прогадал от установки счетчиков. По освещению мест общего пользования некоторые платили 100 рублей в месяц с квартиры, сейчас — 15-20 рублей».

Средства на установку системы «Умный дом» привлекли из двух источников: текущей платы за содержание и ремонт жилья и арендной платы

операторов связи, станции которых стоят на крыше здания.

На проект ушло более 650 тыс. рублей, электросчетчики стоили по 5000 рублей каждый, водосчетчики — по 2000 рублей. Сейчас оборудование подешевело: стоимость электросчетчиков составляет 2500 рублей, водосчетчиков — 1800 рублей.

Также в доме смонтирован блок, который позволяет регулировать отопление многоэтажки из офиса управляющей компании.

«Удаленная регулировка отопления сделана на всех наших домах, а их 40, — продолжает Андрей Левицкий. — Чтобы вручную сделать потеплее в квартирах или поднять температуру горячего водоснабжения, нужно отправить специалиста, который эти 40 домов будет обходить примерно три дня. Из офиса наших компаний окупаемость этих систем — около одного года».

По различным данным, в Череповце подобные эксперименты планируют еще две управляющие компании.

В частном секторе внедрение «умных домов» пока идет с трудом.

«В Вологодской области серьезного спроса на системы «Умный дом» нет, большинство людей просто не изучают этот вопрос, — объясняет генеральный

ТЕКСТ: АНДРЕЙ НЕНАСТЬЕВ

Управляющие компании и владельцы частных домов в Вологодской области начали экспериментировать с внедрением систем «Умный дом». Первой многоэтажкой, которая «поумнела», стал дом на Красной, 28а в Череповце. Здесь поставили счетчики, которые сами передают показания в управляющую компанию, и систему удаленного управления отоплением.

директор компании Maxima Haus **Михаил Баринов**. — Когда объясняешь, приводишь простые примеры (что можно, например, с телефона открывать ворота, управлять дистанционно освещением, поливкой газона), тогда да, начинают задумываться и заказывают. Часто в дачные дома ставим оборудование для такой схемы: поехал на дачу зимой, утром из города отопление включил, к вечеру приехал в теплый дачный дом. Тут вопрос еще и в деньгах. Сложные «умные» системы, которые помогут сэкономить, стоят дорого и окупаются не скоро. В Петербурге и Москве с этим направлением проще: и денег больше, и люди более готовы, их не пугает слово Xiaomi, они представляют функционал».

Эксперты шведской исследовательской фирмы Berg Insight утверждают, что через десять лет мы полностью «погрузимся» в интернет вещей, а «умные» устройства смогут не только выполнять просьбы владельцев, но и предугадывать их желания. Об этом же пишет и журнал Time.

По данным исследовательской компании IoT Analytics, сегодня в мире уже минимум 7 млрд устройств подключено к интернету, а искусственный интеллект вскоре будет служить «мозгом» многоквартирного дома, помогать его жителям и работать с их гаджетами. **BB**

РИЕЛТОРЫ ВОЗЬМУТСЯ ЗА ИМИДЖ

ТЕКСТ: ЕГОР ЕЛИН

Профессионализм и имидж риелторов в глазах клиентов стали ключевыми темами форума по недвижимости, который прошел в январе в Череповце и собрал 200 экспертов рынка. Участники форума сошлись во мнении, что настало время регулирования риелторского бизнеса, который зачастую ведется нелегально или полунелегально.

Эксперт по недвижимости, руководитель компании «Полезные Люди | Череповец» **Александр Манзук**, выступивший одним из организаторов форума, назвал главные проблемы, на которые указывают потребители: ошибки, некомпетентность, а зачастую и умышленный обман со стороны риелторов.

«Мы видим возможность цивилизовать отношения на рынке, — говорит Александр. — Одна из стартовых точек — объединение профессионалов рынка недвижимости. Мы хотим донести идею, что риелторам необходимо выходить в правовое поле, как минимум оформлять ИП или ООО. Во-вторых, должен быть фильтр, не все подряд должны идти на этот рынок. Требуется серьезное обучение, должна быть целая программа и экзамен по юридической части. Повторюсь: на рынке должны быть профессионалы, а не кто попало. Выиграют и сами риелторы, и потребители».

Участники форума обсудили возможность внедрения лицензирования риелторской деятельности или создания саморегулируемой организации, наподобие СРО строителей или оценщиков. На форуме также презентовали проект коворкинг-центра для агентов по недвижимости, который заработал в Череповце. Предполагается, что в центре соберутся профессионалы-риелторы,



Впечатления со стороны

Ольга КОЧКИНА, руководитель консалтинговых проектов:

«Я живу в Ярославле. Нужна была квартира в Вологде на два месяца. По телефону в объявлениях я не могла дозвониться: то не берут трубку, то занята. Ни один риелтор не перезвонил. Агентств, которые предоставляют услуги по поиску жилья, беря за это месячную стоимость квартиры, я не нашла. Первый взявший трубку риелтор предложил подъехать (из Ярославля!), получить адреса и посмотреть квартиры. Стоимость его услуг — 3750 рублей, причем платить нужно только наличными. Вологодские коллеги посмотрели за меня варианты. Выбрали квартиру за 15 тыс. рублей в месяц плюс коммуналка. В пятницу у хозяйки съезжали студенты, жившие там с сентября, и она клятвенно обещала вызвать клининг в выходные. Не знаю, что помешало ей это сделать. Я приехала в грязь, не было интернета, подушки — рваные. Деньги хозяйка вернула. Второй была квартира с Airbnb рядом с железнодорожной станцией, 22 тыс. рублей. Через две недели из-за собаки нас выселили. В срочном порядке, перелопатив Booking, мы нашли единственный вариант. В месяц — 40 тыс. рублей. В Подмоскovie аналогичные квартиры стоят 30 тыс. в месяц. Вологда — город миллионеров?»

которые будут обучать новичков. Последних хотят привлечь в коворкинг за счет низкой стоимости аренды и различных бонусов.

Риелтор из Ногинска **Роман Красников**, который присутствовал на форуме, считает, что тема профессионализма агентов по недвижимости остро стоит для всех городов России: «Постоянно появляются новички, у которых единственная цель — заработать денег. Они очерняют профессию риелтора, потому что не хотят учиться, потому что эти

люди не хотят учиться, а рынок меняется постоянно».

Юрий Паршиков из Ижевска утверждает, что в его городе около 2000 риелторов, при этом лишь 600-700 из них «адекватные».

«То есть те, кто работает постоянно и давно, кто не совмещает работу риелтора с чем-либо еще, — уточняет Юрий. — Если раньше риелторы были своеобразными попрошайками, то теперь клиенты видят ценность нашей услуги. Тем выше требования к нам». **BB**

«ДЕРЕВЯННЫЙ ДОМ — МОСТ ИЗ ПРОШЛОГО В БУДУЩЕЕ»



фото: из личного архива

ТЕКСТ: АННА КРАСУШКИНА

То, что сегодня подается как инновации в строительстве, — не что иное, как маркетинговый ход, уверен строитель и блогер из Москвы Алексей МИШАКОВ. Настоящие инновации, по мнению москвича, продвигающего философию деревянного домостроения, нужно искать в прошлом.

Будущее в традициях

— **Алексей, вы руководите компанией, занимающейся строительством деревянных домов. Что для вас инновации? Какие приемлете, а какие отвергаете?**

— При выборе стройматериалов менеджер любой компании-производителя предложит клиенту толстый альбом с большим количеством наименований продукции. Скажем, кровельной гидроизоляции сейчас существует более шести видов, 20 видов пены, 30 видов мастики. Но мало кто из менеджеров и даже производителей может четко ответить, для чего все это нужно и при каких условиях должно использоваться. Чаще всего основная цель такого разнообразия продуктов — увеличение продаж, то есть все эти альбомы не более чем маркетинговый ход, рассчитанный на рядового потребителя. Его достаточно легко ввести в заблуждение названиями и характеристиками. Я же как строитель-практик знаю, что есть определенные зарекомендовавшие себя материалы. Я предпочитаю работать с производителем, поставляющим качественные решения под ключ (например, ту же кровлю), и с определенным

набором продуктов: металл и один вид пленки, которые гарантированно прослужат 50 лет. Однако это не значит, что я отвергаю новые материалы, я просто предъявляю к ним определенные требования, главное из которых — соответствие идее связи поколений через деревянное домостроение, верность традициям этого искусства. Сквозь эту идею я смотрю на инновации совсем другим взглядом. Например, недавно в Липецкой области мы построили дом 12 на 12 метров на дубовых сваях. Инновация ли это? Учитывая, что этот дом единственный такой в области, — да. Но сама технология существует очень давно, мы только изучили опыт предков и сделали все, как делали они, — обожгли бревна, выкопали ямы. Инициатором выступил сам заказчик, для которого важным оказалось все: и цена, и долговечность (такой фундамент не дорожке и прослужит не меньше бетонного), и экологичность, и духовная связь дома с землей.

— **Что значит «связь дома с землей»? Как вы вообще пришли к этим идеям?**

— Наши предки испокон веков строили дома из дерева, и стояли эти дома

зачастую намного дольше нынешних построек из кирпича, газобетона и других современных материалов. Такой дом словно мост: дерево хранит энергию, осуществляет связь с землей. Если между домом и землей есть прослойка из металла или бетона, эта связь нарушается. Я по образованию строитель, специальность «Промышленное и гражданское строительство, исследование и проектирование зданий и сооружений», по второму образованию — экономист и управленец. Работал строителем многоэтажек и индивидуальных домов, коттеджных поселков, был мастером, прорабом, коснулся всех видов строительства. Смутно ощущал все это время, что строительство развивается как сфера, но в нем нет идеи, это просто бизнес, который становился мне все больше не интересен. Понимание пришло тогда, когда я захотел построить для своей семьи сначала баню, а потом деревянный дом. Я стал искать тех, кто мог бы это сделать качественно и комплексно, но никого не нашел. Кто-то занимался срубами, кто-то крышами, кто-то печами... Разные люди поставляли «свою» часть дома, а ответственности за то, что получится в итоге,

никто не нес. А еще я увидел, что людей, умеющих что-то делать именно в плане деревянного домостроения, много, но они разрозненны. Я захотел наладить между ними связь. Объединить их идеей деревянного дома, сделанного не по типовому проекту, а для конкретного заказчика, с использованием традиционных, проверенных веками материалов и технологий.

Я так и не достроил дом себе, но построил дома многим людям. У моих ресурсов в социальных сетях аудитория более 20 тыс. человек — и я не только владелец строительной компании, но и коммуникатор, связывающий специалистов, помощник для людей, которым интересны эти идеи.

Жизнь не в тренде

— **Люди, желающие построить деревянный дом и принимающие ваши идеи о «доме-мосте», — какие они? Что ими движет? Может быть, просто желание быть в тренде?**

— Люди, выбирающие для жизни именно деревянный дом, — это интересные люди, а мотивация у каждого своя. Кто-то заработал денег и хочет переехать «к земле», кто-то увлекается баней и через это приходит к деревянному дому, кто-то хочет заняться фермерством, кто-то заботится о здоровье, для кого-то просто важна память о том, что мы забываем. Я не считаю, что эти люди подвержены влиянию каких-то трендов. Тренды меняются очень быстро. А даже для того, чтобы просто прийти к идее строительства именно деревянного дома, может понадобиться не один год. Примеров среди моих подписчиков очень много. Само возведение дома — это цикл длиной более трех лет: разработка проекта, само строительство, которое требует только зимнего леса и необходимости срубу год постоять, финишная отделка. Деревянный дом нужно хотя бы пару зим потопить, чтобы понять, как он себя поведет. Ни один тренд не выдержит такой проверки! Мы увлекаемся и меняем мебель, машины, гаджеты, предпочтения в музыке, кино, политике, но если человек приходит к решению о том, что ему нужен деревянный дом, то практически во всех случаях это его прочное убеждение. Что

еще объединяет владельцев деревянных домов? Наверное, пресыщение всем искусственным, «пластиковым», ненатуральным — тем, что в избытке предлагают мегаполисы и что в конце концов влияет на физическое и психологическое здоровье. Однажды люди понимают, что живут в постоянном шуме, не видят живой природы, не едят натуральных продуктов, их дети часто болеют. Среди наших заказчиков много жителей Москвы, Санкт-Петербурга, которые строят дома за пределами города и преодолевают расстояния от дома до работы в 100 и даже 200 километров. Жители российской провинции еще не так остро ощущают эту проблему, но у нас есть опыт работы и в других регионах страны — в Липецке, Калуге, Пскове, Туле и Пензе.

— **Насколько выгоден этот вид строительства? Вы рассматриваете, чем занимаетесь, как социальный бизнес, для которого прибыль вторична, или как полноценный бизнес?**

— То, чем я занимаюсь, — это мой хлеб, способ заработать средства к существованию для моей семьи. Но я уже говорил, что всю жизнь работал на «обычной» стройке, где мог бы хорошо зарабатывать и дальше. Между наличием социально значимой идеи и денежного интереса в том или ином деле очень тонкий баланс. Сейчас мне удается зарабатывать, делая что-то хорошее для людей и общества, и это приносит мне радость.

Инновации предков

— **Вы сказали, что все инновации лежат в прошлом. Расскажите, какие возвращенные технологии в деревянном домостроении вы используете сегодня и как их открываете?**

— Уверен, что ключ к успеху в деле строительства лежит в прошлом, только там можно чему-то научиться. Мы смотрим на то, как делали раньше, и просто пытаемся повторить все в точности. Приступая к строительству дома, валим деревья в лесу. Да, мы используем бензопилы, но все остальное делаем вручную, это важно. Используем только зимний лес,

скобелем убираем кору, сушим дерево. Мне часто присылают фотографии старых домов, отделки, и я задаюсь вопросами: как это было сделано и почему это было сделано именно так? Ищу ответы, общаюсь с увлеченными людьми, сохраняющими традиции. Так, делая окна, мы, например, используем обсады из бревен, то же бревно используем на подоконники. Мы посещаем все строительные выставки, следим за рынком. Сейчас, когда я веду блоги, производители материалов сами выходят на меня и присылают образцы. Иногда этот агрессивный, назойливый и во многом некомпетентный маркетинг раздражает и мешает увидеть что-то действительно стоящее. Уверен: если технология или материал на самом деле хорошие, то они найдут дорогу на рынок, встретятся со своим потребителем. Мы долго экспериментировали с наружным покрытием деревянного дома. Покупали обычную краску, но состав и качество нас не устраивали. Посмотрели даже примеры домов, которые вообще ничем не покрыты. Поиски привели меня к открытию лоскутного воска — натурального материала, в составе которого прополис, деготь, другие природные компоненты. Он не портит дерево, сохраняет внешний вид и защищает от износа. Оказалось, что есть компании, производящие лоскутный воск в промышленных масштабах, и они даже не раз присылали мне образцы, на которые я сначала не обращал внимания. Когда я стал их пробовать, они замечательно себя показали. Так же решилась проблема с покрытием полов. Экспериментируя с составом, производители сделали воск с добавлением льняного масла: такой воск позволяет сделать прочное покрытие с увеличенным сроком износа. Материал натуральный, легко наносится, долго служит и абсолютно экологичен, при необходимости в него добавляются колеры на натуральной основе. Вот пример инновации, которая пришла к нам из прошлого, и таких в нашем деле очень много. А о скольких секретах предков нам еще предстоит узнать! Я занимаюсь деревянным зодчеством потому, что уверен: мир движется по спирали, и те, кто кормит нас «пластмассовой» колбасой и превращает жизнь в супермаркет, скоро поймут, что мы ничего не забыли, а наоборот. **66**

ЗАЧЕМ К НАМ ПРИЕЗЖАЛ ПУТИН



Вокруг визита Владимира Путина еще до его приезда ходило множество слухов и домыслов, достоверность которых проверить невозможно, но от этого они не перестают быть интересными.

В день приезда Владимира Путина в Череповце ввели повышенные меры безопасности. По пути следования президентского кортежа стояли сотрудники полиции, а в Северном районе даже изменили маршруты некоторых автобусов.

Ожидалось, что Владимир Путин начнет визит в 10 часов с осмотра химико-технологического колледжа в Северном районе, однако мероприятие стартовало лишь около 14 часов. Спустя несколько дней выяснилось, что в 10:08 неизвестный мужчина позвонил пожарным и сообщил, что улицы Остинская и Пионерская заминированы, а в здании колледжа на Окинина, 5, где ждали президента, заложена бомба. Звонившего тут же поймали. Оказалось, что это 40-летний бывший полицейский, участник боевых действий, награжденный орденом Мужества. В суде «террорист» сообщил, что был пьян.

Федеральные СМИ из всех событий дня, который президент провел в Череповце, больше всего заинтересовались тем, как «Путин остановил кортеж, чтобы посочувствовать замерзшим череповчанам». Многие издания вышли именно с такими заголовками. На самом деле Путин остановился в аккурат возле

химико-технологического колледжа, куда потом и зашел. Президент действительно посочувствовал подзамерзшим жителям, которые встретили его восторженными возгласами (а кто-то даже кричал «ура!»). На сайте «35ТВ» можно посмотреть видео общения президента России с горожанами. Журналисты федеральных медиа, как, впрочем, и местное сообщество пытались найти подоплеку визита президента в Череповец. Со ссылками на анонимные телеграм-каналы выдвигались следующие версии: Путин приезжает для решения вопроса о строительстве ЦБК, для разговора о смене собственника «Северстали» и для проверки работы губернатора Олега Кувшинникова.

Официальная же версия свелась к обсуждению проблем образования в стране.

Пожалуй, самым примечательным вопросом президенту стал вопрос руководителя «Академии STEM» Череповецкого госуниверситета **Алёны Смысловой**. Она предложила не проводить следующие выборы главы государства, а проголосовать за Путина во время референдума о внесении поправок в Конституцию. По словам преподавателя, вопрос исходит не от нее лично, его задают «талантливые высокомотивированные школьники и студенты».

«Проголосовав сейчас, мы можем продлить ваши полномочия с момента

ТЕКСТ: МАКСИМ КОНОВАЛОВ

4 февраля Вологодскую область посетил глава государства. В Череповце он провел встречу с общественностью в рамках подготовки к заседанию президиума Госсовета по образованию и науке и, как водится в последнее время, пояснил суть предлагаемых им поправок к Конституции.

дня голосования на шесть лет и будем понимать, что у нас впереди шесть лет стабильности, шесть лет поддержки наших образовательных идей, наших проектов», — сказала Алёна Смылова.

«Это же школьники задают», — сыронизировал Владимир Путин и углубился в объяснение поправок к Конституции, а затем все-таки ответил на вопрос: «Нужно ли таким способом продлевать полномочия действующего президента? Думаю, что нет. Потому что, если мы говорим о выборах главы государства, это должно быть сделано на альтернативной основе».

А вот учитель начальных классов череповецкой школы № 41 **Виктория Смирнова**, которая предложила Путину разрешить принимать на должности учителей студентов-старшекурсников, на следующий день проснулась знаменитой. Самый популярный вопрос от родственников и знакомых: настоящий ли президент приезжал в Череповец?

«Мне звонили, присылали сообщения, спрашивали, правда все это или нет, настоящий ли был президент, как я попала на эту встречу, — рассказала Виктория Смирнова. — Было несколько кандидатов от города — молодых педагогов. Что повлияло на выбор, я не знаю. Я задала насущный вопрос, кадров не хватает. Студенты как-то смогут исправить ситуацию». **66**

ПРЕДЛОЖЕНИЯ, ОТ КОТОРЫХ НЕВОЗМОЖНО ОТКАЗАТЬСЯ

ТЕКСТ: АЛЕКСАНДР НЕСТЕРОВ

«Январская революция» которая произошла вместе с президентским посланием и сменой правительства, затрагивает основы государственного устройства и значительную корректировку социальной политики.



Молниеносность, с которой инициативы президента были приняты Госдумой в первом чтении, с одной стороны, и абсурдность некоторых предложений, которые вслед за этим хлынули от всевозможных политических и общественных организаций и публичных лиц, позволяет сделать вывод, что именно президентские инициативы (с незначительными корректировками) и будут имплементированы в конституцию. И так, вот что нас ждет.

Перераспределение полномочий между ветвями власти

Те, кто думал, что Путин хочет сохранить власть через интеграцию с Беларусью, ошиблись. Предложенная в послании модель вполне позволяет ему оставаться у власти в России и после окончания нынешнего президентского срока.

Фигура президента (кем бы он ни был) вроде бы ослабляется за счет увеличения полномочий законодательной власти: Госдума, скорее всего, получит право утверждать кандидатуру премьер-министра (хотя назначать утвержденного председателя будет все-таки президент); также нижняя палата парламента будет утверждать кандидатуры заместителей председателя

правительства и федеральных министров (за исключением «силового блока»). В свою очередь, Совет Федерации впервые будет консультировать президента при обсуждении вопросов о назначении министров-«силовиков». К ведению верхней палаты предлагается отнести прекращение полномочий судей высших инстанций.

С другой стороны, в предлагаемых поправках есть очень размытая формулировка про то, что президент формирует пока еще внеконституционный Государственный совет. Его цель — «обеспечение согласованного взаимодействия органов государственной власти, определение основных направлений внутренней и внешней политики». Закона о Госсовете нет, кто и как его возглавит — непонятно. Сам Путин заявляет, что не допустит в стране двоевластия. Как это будет обеспечено, учитывая, что процитированные полномочия Госсовета на сегодняшний день принадлежат президенту, неизвестно.

Также не понятна судьба местной власти. Губернатор Олег Кувшинников говорит о том, что выбирать глав местных администраций должно население, но снимать с поста, в силу намеченной логики вертикали власти, может и глава региона, перед которым те отчитываются. «При

этом полномочия и реальные возможности местного самоуправления могут и должны быть расширены и укреплены», — заявляет Путин. Как такое возможно, пока не ясно.

Маткапитал, демография и бедность

Президент прочно связал повышение рождаемости с материальным стимулированием семей. Задача: увеличить суммарный коэффициент рождаемости к 2024 году до 1,7 против нынешних 1,5. Для этого с начала 2020 года материнский капитал начнут выплачивать уже при рождении первого ребенка, а сама программа будет продлена до 2026-го. Размер маткапитала на первого ребенка составит почти полмиллиона рублей. При рождении второго ребенка семьям, получившим маткапитал на первого, добавят еще 150 тыс. рублей.

Как сообщает «РБК», эти меры направлены на преодоление «ловушки слабого спроса»: финансовая поддержка позволит семьям нарастить потребительские расходы. По расчетам Минэкономразвития, доходы россиян вырастут на 2% (против 1,5% в действующем прогнозе министерства), а уровень бедности сократится до 10,4% (по сравнению с ориентиром в 11,7% без учета объявленных инициатив).

Строительный рынок испытывает сдержанный оптимизм и ожидает наплыва клиентов, а демографы рассчитывают на то, что убыль населения наконец-то прекратится. Для нашего региона вопрос весьма актуален: уровень и смертности, и рождаемости у нас выше среднероссийских значений. **66**

Подробнее о демографической ситуации в Вологодской области читайте в следующем номере.

«ЕСЛИ БЫ Я СТАЛ МИНИСТРОМ ПРОСВЕЩЕНИЯ»

ТЕКСТ: СВЕТЛАНА КАРЕЛЬСКАЯ

В январе 2020 года правительство России ушло в отставку. В новом правительстве пост министра просвещения занял Сергей КРАВЦОВ (до этого ведомство возглавляла Ольга Васильева). Кравцов пообещал, что классным руководителям уже с 1 сентября начнут доплачивать по пять тыс. рублей, при этом все региональные надбавки должны сохраниться. Журнал «Бизнес и Власть» задал вопрос предпринимателям и педагогам Череповца и Вологды: «Что бы вы изменили в системе образования, если бы стали министром просвещения?».

Анна КОНСТАНТИНОВА,
и.о. директора центра образования №23 имени Милютина (Череповец)



«Остро стоит вопрос воспитания. Иногда мы наблюдаем печальные ситуации, которых могло бы не быть, если бы ребенка нормально воспитывали в семье. Что может сделать педагог? Только подкорректировать что-то, как-то поработать с родителями, но основное ребенку дают папа и мама. Министр образования может поставить годовую задачу: должен быть разработан план мероприятий, и их нужно внедрять в семьи. Система ЕГЭ, я считаю, достаточно успешна, я бы это менять не стала. Результаты такого экзамена — это возможность для способных детей из провинции поступить в столичные вузы. Острый вопрос — это зарплата учителей. Прибавили пять тысяч за классное руководство, но инфляция опередит это повышение, растут цены

на коммунальные услуги, продукты. С таким повышением мы останемся на том же уровне».

Евгений БАЛАНДИН,
директор школы №25 (Вологда)



«Самый важный момент — это подготовка будущих учителей. Сегодня многие молодые специалисты не готовы к работе. В вузах им дают набор традиционных умений и знаний, а в жизни требуется чуть-чуть больше. Сегодня учитель должен быть хорошим психологом, для этого, безусловно, нужны дополнительные знания по подростковой и возрастной психологии. Обучение в вузе в этом плане несколько запаздывает. Будущим учителям пригодились бы знания, как бороться с интернет-зависимостью детей. Интернет сегодня — это наша жизнь. Еще один момент, которому стоит уделить внимание, — это социальный статус педагога. Учитель должен быть защищен законом. Много фактов есть, когда над педагогами

издеваются психологически, а иногда и физически. Это нужно пресекать жестко. Возможно, стоит ввести штрафные санкции за оскорбление педагогов».

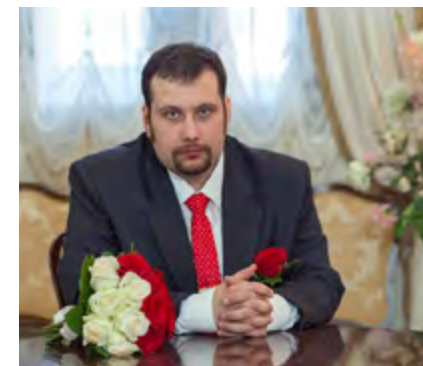
Кирилл КУЗНЕЦОВ, учитель иностранного языка Женской гуманитарной гимназии (Череповец)



«Единственное, что реально может изменить ситуацию в сфере образования, — это хорошие финансовые вливания. Есть ощущение, что происходящее сегодня — это некая фикция: реальных денег в образование не поступает, либо они неизвестно куда расплывются. У учителей огромные нагрузки, из-за этого их работа неэффективна. Я веду по 40 часов в неделю. Нет времени, чтобы адекватно готовиться к урокам и давать детям лучшее. Брать 40 часов мне приходится, потому что других учителей нет. Молодые педагоги приходят в школу, но практически сразу увольняются из-за низкой зарплаты. За 18-часовую ставку, которая на самом деле и должна быть,

среднюю по региону зарплату не получишь. Сейчас прибавили пять тысяч за классное руководство, но почему нельзя было просто увеличить ставку? Вторая проблема, связанная с финансами, — это оснащение школ. Нужно сделать так, чтобы у учителя были не только доска и мел. Мы обсуждаем цифровизацию образования, а в школе может быть на всех три электронных доски, медленный интернет, минимум компьютеров. Учителя должны заполнять электронный журнал на своем рабочем месте, но при этом нет компьютеров, приходится носить свой. Можно долго и красиво говорить про ФГОСы (федеральные государственные образовательные стандарты. — прим. ред.), новые концепции образования, патриотическое воспитание, устраивать форумы и обсуждать проблемы, но на самом деле все сводится к финансированию. Если деньги будут доходить до реальных пользователей — учителей и учеников — мы будем двигаться дальше. А пока система образования — как тяжелый вагон: его толкнули, и он едет. Сейчас он едет сам по себе, без посторонней помощи, и когда-нибудь остановится».

Павел КУЛЁВ, заместитель директора лицея «АМТЭК» (Череповец)



«Большинство желаемых изменений уже неоднократно сформулированы педагогическим сообществом. Я считаю, что есть три возможные отправные точки для начала работы. Первая — это снижение суммарной аудиторной нагрузки на учителей. Оптимальная нагрузка учителя в средней школе — не больше 26 часов аудиторных занятий. Решить эту проблему можно только привлечением большого числа молодых специалистов. А для этого

необходимо решить вопрос подготовки кадров и финансирования заработной платы учителей. Во-вторых, требуется увеличить количество бюджетных мест на педагогических специальностях. Особенно математического и естественно-научного профилей. Возможна разработка системы оплаты педагогической практики для студентов. И третье — сохранение системы презентации опыта работы и достижений в виде портфолио и обязательная оценка ведения уроков и занятий экспертами — практикующими учителями. Аттестация должна быть направлена в первую очередь на желание учителя повысить свою квалификацию, обобщить опыт собственной работы».

Игорь ИСТОМИН, предприниматель, руководитель череповецкого отделения общественной организации «ОПОРА РОССИИ» (Череповец)



«Если бы я стал министром образования, первое, что сделал бы, — поднял зарплату учителям. Сейчас они получают слишком мало. Учитывая возможности бюджета, непонятно, почему учительские зарплаты не растут или растут слишком медленно. Второе — я бы изменил систему ЕГЭ. Раньше у нас была абсолютно нормальная жизнеспособная схема. ЕГЭ пришло из-за границы, и копировать его не нужно было, все только усложнилось. Ситуацию нагнетают не только для детей, но и для родителей, семьи находятся в состоянии длительного стресса, при этом знания дети больше не получают. Сегодня ЕГЭ — это истерия. Мы тоже учились, сдавали госэкзамены, получали высшее образование. Хотелось бы сказать и о девятом классе. Когда

после девятого класса родители начинают бегать и подавать заявления в несколько школ, а потом ждать результата и опять нервничать, — это ненормально. Такая система только в Вологодской области, и ее нужно менять».

Олег БАРИНСКИЙ, предприниматель, директор группы компаний «Морсен» (Череповец)



«Первое, что я бы сделал, — убрал домашнее задание. Наши дети вместо того, чтобы развиваться в свободное от школы время, без конца делают уроки. В этом плане мне очень импонирует финская система образования. У них нет домашнего задания, но при этом выпускники школ знают по четыре-пять языков. У меня трое детей, и я вижу, как они каждый день занимаются дома. Для чего они тогда ходят в школу? У наших преподавателей (не всех, но многих) такая позиция: дети должны какой-то материал разбирать дома. Ребенок, посещающий кружки и секции, вынужден делать уроки ночью. Это ненормально. Второе: я бы делил детей, если говорить условно, на гуманитариев и не гуманитариев. Это звучит немного грубо, но, думаю, сделать это нужно. Сегодня у нас есть обязательные предметы, которые наваливают всем без исключения. Получается, что ребенок, который что-то хорошо умеет делать руками, учит то, что ему никогда не понадобится, а ребенок, который явно способен в сфере искусств, занимается математикой и физикой. Понятно, что мы хотим растить разносторонние личности, но в итоге вырастают замученные посредственности. В Германии уже в четвертом классе есть такое разделение, и это приносит хорошие плоды».

«ИНВЕСТИРОВАТЬ В ОБРАЗОВАНИЕ – ИНВЕСТИРОВАТЬ В СЕБЯ!»

ТЕКСТ: ИВАН МАКАРОВ

Российская академия народного хозяйства и государственной службы при президенте РФ (РАНХиГС) считается лидером в области высшего и дополнительного профессионального образования для государственных служащих. Чем уникально обучение в РАНХиГС? Об этом нам рассказал директор вологодского филиала академии Андрей БАРАБАНОВ.



фото: Алексей Селегин

пониманием роли, которую может и должно играть государство в развитии страны и ее регионов. Мы все хотим жить в процветающей стране, которой можно гордиться, в которой все ее граждане чувствуют себя комфортно, в которую с удовольствием приезжают гости. Наши абитуриенты и слушатели хотят стать частью той команды, которая меняет жизнь к лучшему. Профессиональная реализация наших выпускников не ограничена государственной службой, поскольку мы готовим прежде всего управленцев, которые умеют думать. Наши выпускники востребованы финансовыми службами предприятий и организаций, финансово-кредитными организациями, страховыми и инвестиционными компаниями.

— **Как складывается взаимодействие с органами власти региона?**

— Вологодский филиал РАНХиГС является партнером правительства Вологодской области в реализации региональных проектов, программ повышения квалификации и профессиональной переподготовки государственных гражданских и муниципальных служащих. Качественно отличает президентскую академию многолетнее эффективное сотрудничество с органами исполнительной государственной власти по участию наших представителей в качестве независимых экспертов в заседаниях конкурсных и аттестационных комиссий, комиссий по соблюдению требований к служебному поведению и урегулированию конфликта интересов.

— **Какое участие принимает филиал в развитии системы повышения квалификации и переподготовки управленческих кадров бюджетных и коммерческих организаций?**

— Мы развиваем бизнес-образование, предлагая программы и современные треки руководителям предприятий, представителям малого и среднего бизнеса. Имеется широкий арсенал практикоориентированных авторских модулей, семинаров, тренингов, деловых игр. В рамках президентской программы подготовки управленческих кадров по заказу Минэкономразвития ежегодно проводится повышение квалификации по программам дополнительного профессионального образования «Управление в сфере здравоохранения, образования и

культуры». Этот трек проходят свыше 100 руководителей организаций социальной сферы Архангельской, Вологодской, Ярославской областей, Республики Коми, Ненецкого автономного округа. В этом году вологодский кампус академии выступает участником пилотного проекта Минэкономразвития по внедрению модели предоставления персональных образовательных сертификатов. 120 представителей бизнес-сообщества Вологодской области пройдут обучение в вологодском кампусе РАНХиГС по образовательным программам, позволяющим продвигаться и достигать результата в реализации своих бизнес-стратегий. При этом акцент будет сделан на сопряжение развития бизнеса с решением задач в рамках национальных проектов «Демография», «Цифровая экономика», «Производительность труда и поддержка занятости», «Международная кооперация и экспорт».

— **То есть произойдет трансформация программы подготовки управленческих кадров (президентской программы)? Оправдала ли она надежды и что ждет новых участников?**

— Президентская программа дала регионам и стране в целом очень многое. Она поменяла ментальность, дала инструментарий ведения бизнеса тысячам молодых предпринимателей. Она сформировала у самых разных людей уважение к профессии менеджера, сумела оживить управленческое и деловое образование на многих территориях. Президентская академия активно сотрудничает с экспертами Минэкономразвития над формированием концепции улучшения программы, чтобы обновить ее и сохранить для новых поколений молодых российских управленцев, прежде всего в регионах страны. Программу надо обновлять. И продлевать ей жизнь. Глубоко убежден, что в масштабах нашей большой страны передача управленческого опыта, в которой участвуют многие высокоэффективные руководители и специалисты, и распространение этого опыта по регионам — это важнейшая задача. По моему

Наша справка

Российская академия народного хозяйства и государственной службы при президенте Российской Федерации — это крупнейшее учебное заведение в стране. 54 филиала академии работают в восьми федеральных округах (47 регионов). Вологодский филиал с 1998 года готовит специалистов по программам «Государственное и муниципальное управление», «Управление персоналом», «Экономика».

За 20 лет работы филиала 4,5 тыс. человек получили дипломы о высшем образовании, более 9 тыс. — удостоверения о повышении квалификации и профессиональной переподготовке. Сегодня вологодский кампус РАНХиГС предлагает абитуриентам три программы высшего образования, более 70 программ повышения квалификации и шесть программ профессиональной переподготовки по востребованным направлениям как для сферы государственного и муниципального управления, так и экономики.

мнению, в рамках программы по привлечению региональных инвестиций важно рассмотреть возможность совместного обучения на программе руководителей реального сектора экономики и госслужащих, курирующих соответствующий вопрос, для создания синергетического и командного эффекта, ускорения принятия решений и внедрения проектов в практику.

— **Может ли выпускник вашего вуза без опыта работы сразу получить работу в госструктурах?**

— Конечно, может. Для этого студенты проходят производственную и преддипломную практику. Места прохождения практики подбираются в соответствии формируемыми компетенциями и теми видами профессиональной деятельности, к которым готовятся студенты. Ребята могут оценить работу, с которой им предстоит столкнуться в будущем. Студенты часто получают приглашения на работу.

— **Цифровая трансформация системы госуправления — миф или реальность? Можно узнать Ваше мнение?**

— Однозначно реальность! Вызовы наступившего десятилетия повышают требования к эффективности государственных институтов на всех уровнях: федеральном, региональном и местном. Государственная служба меняется

изнутри: не только качественно обновляется кадровый состав, но и трансформируется образ современного управленца. Цифровизация экономики, Big Data и новое поколение подталкивают перемены. В третьем десятилетии цифровые технологии будут глубже проникать в реальную экономику и охватывать всё новые сферы, а победить в цифровой гонке поможет активная подготовка квалифицированных кадров.

— **В филиале открыт региональный методический центр по финансовой грамотности населения. Каковы задачи центра?**

— Финансовая грамотность — одно из ключевых условий благосостояния граждан. 7 октября 2019 года состоялось торжественное открытие центра параллельно с запуском очного этапа программы повышения квалификации «Содержание и методика преподавания курса финансовой грамотности различным категориям обучающихся». По программе дополнительного профессионального образования прошли подготовку педагоги, организующие урочную и внеурочную деятельность по финансовому просвещению. Органы власти и общеобразовательные организации региона обратили внимание на значимость проекта и образовательной программы для Вологодской области, подчеркнули важность развития методической составляющей в преподавании курсов финансовой грамотности для детей. **Р**

ПРЕЗИДЕНТСКАЯ ПРОГРАММА ДАЛА РЕГИОНАМ И СТРАНЕ В ЦЕЛОМ ОЧЕНЬ МНОГОЕ. ОНА ПОМЕНИЛА МЕНТАЛЬНОСТЬ, ДАЛА ИНСТРУМЕНТАРИЙ ВЕДЕНИЯ БИЗНЕСА ТЫСЯЧАМ МОЛОДЫХ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ.

— **Какие перспективы академия открывает выпускникам? Где они могут работать помимо госслужбы?**

— Президентская академия дает возможность абитуриентам и слушателям выбирать из широчайшего спектра образовательных программ: экономических, юридических, управленческих, гуманитарных. А высокий интерес к программам государственного и муниципального управления в последнее десятилетие связан, по моему убеждению, с

НАУЧНЫЙ ПОДХОД



ТЕКСТ: МАКСИМ КОНОВАЛОВ

Вологодский научный центр РАН вошел в перечень организаций первой категории как лидер научного направления в России. Приказ об этом издало Минобрнауки в конце 2019 года. В этом году центру исполнится 30 лет. Его работа неразрывно связана с нац-проектом «Наука». О роли науки в экономике, политике и повседневной жизни вологжан журналу «БиВ» рассказала директор ВолНЦ РАН, доктор экономических наук, член совета по науке и образованию при президенте РФ Александра ШАБУНОВА.

Опора на знания

— **Александра Анатольевна, каков политический вес ВолНЦ РАН в регионе?**

— Мы находим поддержку и содействие и в правительстве Вологодской области, и в администрации Вологды. Во многом благодаря их усилиям в 2017 году на базе академического института и был создан Вологодский научный центр. С принятием национального проекта «Наука» в целом роль науки в стране усиливается. Не все выводы наших исследований применяются в практике регионального развития регионального развития, но у нас есть яркие результативные примеры взаимодействия науки и

власти. Очень хорошие проекты выполнены и продолжают вместе с департаментом здравоохранения. Результаты исследования репродуктивного здоровья населения региона были использованы при обосновании внедрения доабортного консультирования. Это оказалось эффективной мерой профилактики абортов. В сфере здоровья детей мы также успешно сотрудничали с региональным здравоохранением. В начале 90-х Наталья Рима-шевская (советский и российский экономист, член-корреспондент РАН. — прим. ред.) привезла из Великобритании идею исследования здоровья детей с момента рождения. Эта идея воплотилась в Вологодской области. Мониторинг идет до сих

пор, «детям» первой волны наблюдения уже по 25 лет. С согласия и при активном участии родителей мы наблюдали вместе с педиатрами развитие детей, начиная с роддома. Оценивали условия их жизни, влияние материальных, социальных, психологических и других факторов. В том числе благодаря результатам этого исследования департаменту здравоохранения удалось привлечь в регион программу «Мать и дитя», которая во многом изменила взгляды на сопровождение беременности и родов, изменила условия в роддомах. В Вологодской области сложилась уникальная ситуация, когда партнерские роды стали проводить бесплатно, хотя в других регионах это уже тогда стоило

ПОЧЕМУ БИОЭКОНОМИКА, А НЕ ЦИФРОВАЯ? У НАС ЕСТЬ И МЕРКАНТИЛЬНАЯ ЦЕЛЬ — ПОДНЯТЬ НА НОВЫЙ УРОВЕНЬ СЕВЕРО-ЗАПАДНЫЙ НАУЧНО-ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИЙ ИНСТИТУТ МОЛОЧНОГО И ЛУГОПАСТБИЦНОГО ХОЗЯЙСТВА.

больших денег. Младенческая смертность в начале исследований в регионе была выше общероссийского уровня, а сейчас ниже, и мы очень гордимся, что в меру возможностей были причастны к улучшению ситуации.

Наука для бизнеса

— **Что ученые могут предложить предпринимателям?**

— Работу с бизнесом у нас ведет Центр трансфера и коммерциализации технологий. Его деятельность направлена на содействие реальному сектору экономики в поиске и привлечении финансирования для реализации проектов. За период работы центра привлечено более 225 млн рублей безвозмездных средств для реализации 50 проектов. Только в 2019 году привлечено 75 млн рублей на развитие девяти проектов. Центр ищет идеи, которые нужно продвигать, помогает найти инвестиции. Мы не продаем решения, мы помогаем предпринимателям. Все знают, что очень сложен путь от появления идеи до ее внедрения на рынке. Так, впрочем, происходит везде в мире. Инновации требуют финансовых вложений, определенных знаний и смелости от руководителя. С другой стороны — это развитие компаний, повышение конкурентоспособности. Вот, например, «Октава-Плюс» (предприятие, которое занимается производством изделий из пластмасс. — прим. ред.) выросла практически на наших глазах: от предложения рынку новых полимерных продуктов до создания инструментов для их изготовления. Хотя и обжигаются многие, в этом и суть предпринимательства.

Мы также проводим опросы среди бизнесменов. К примеру, каждый третий предприниматель отмечает, что развитию бизнеса в наибольшей степени препятствует недостаточная покупательная способность населения региона, проблемы



Занятия в биологической лаборатории



с доступом к заемным средствам и дополнительным источникам финансирования, нехватка рабочей силы. Есть вопросы к нагрузке со стороны контрольно-надзорных органов.

Поддержка ученых

— **В последние годы девять научных проектов молодых ученых ВолНЦ РАН получили президентские гранты. Можете рассказать, что это за исследования?**

— Конкурс грантов президента РФ для поддержки молодых ученых проводится по 11 областям знаний, в том числе и по общественным наукам.

Гранты, полученные нашей молодежью, затрагивают в основном проблемы социально-экономического развития региона и страны. Поддержаны гранты на исследования рынка труда и неравенства населения, поиск путей развития муниципалитетов и экономических стимулов развития региона. Очень интересен грант «Межрегиональные цепочки добавленной стоимости: анализ, моделирование и проектирование». Он направлен на разработку инструментария, который позволит анализировать существующие в России цепочки добавленной стоимости и предлагать направления их «удлинения». Коллеги

В какие сферы сейчас инвестировать:

- **IT-сфера** — разработка интернет-продуктов, мобильных приложений, платформенных решений. Вектор мирового развития направлен на цифровизацию различных процессов и сфер жизни человека. IT — широкое поле для идей, и продуктов.
- **Биотехнологии** — позволяют дать альтернативные решения многим насущным проблемам общества: от обеспечения продовольственной безопасности до применения технологий в строительстве и переработке отходов. Вологодская область обладает достаточной сырьевой базой для развития этого направления.
- **Глубокая переработка древесины.** Россия в целом и Вологодская область в частности обладают значительными запасами леса. Учитывая политику в сфере импортозамещения и приоритеты региона, особую актуальность обретают проекты, направленные на организацию углубленной переработки.
- **Производство средств производства.** Государство чрезвычайно заинтересовано и активно поддерживает создание собственной промышленности, производящей станки и оборудование для базовых отраслей (металлургия, нефте- и газодобыча, химия).

пытаются найти ответы на вопрос, как сделать так, чтобы российские (в том числе и вологодские) предприятия не ограничивались первичным переделом сырьевых ресурсов, а выпускали технологичную продукцию для конечного потребления. Чтобы обработка леса заканчивалась производством красивой мебели, добыча нефти — изготовлением одежды из высокомолекулярных синтетических полимеров, добыча железной руды — созданием современных станков для нужд машиностроения.

— Практический вопрос: где можно ознакомиться с исследованиями научного центра?

— У нас вышло уже более 6 тыс. публикаций. Это статьи в научных журналах, монографии, учебные пособия, сборники научных трудов. Найти информацию о них можно на сайте ВолНЦ РАН. Результаты исследований находят отражение в том числе и в пяти научных журналах, которые мы издаем. Это печатные — «Экономические и социальные перемены: факты, тенденции, прогноз» и «Проблемы развития территорий», а также сетевые издания — «Вопросы территориального развития», «Социальное пространство» и «Агро- ЗооТехника». Наш главный журнал — «Экономические и социальные пере-

мены: факты, тенденции, прогноз» уже более 10 лет выходит на двух языках — русском и английском. Он является одним из ведущих экономических журналов России и включен в международную базу данных Web of Science, что свидетельствует о его признании и за рубежом.


Животноводство по уму

— Год назад в ВолНЦ РАН появилась лаборатория биоэкономики. Расскажите, что это за подразделение, чем занимается?

— Мы считаем, что биотехнологии — это важнейшее направление для развития экономики Вологодской области. Это экономика экологически чистых продуктов и услуг, произведенных с помощью биотехнологий и возобновляемых источников энергии. Вологодская область — один из лидеров агропромышленного производства по Северо-Западному региону, поэтому заинтересована в развитии агробиотехнологий. ВолНЦ РАН реализует научные проекты, связанные с внедрением биотехнологий в сельскохозяйственное производство. Сотрудники лаборатории проводят научные исследования в области растениеводства и молочного

животноводства. В этом году в двух хозяйствах была испытана инновационная кормовая добавка, разработанная научно-производственной компанией из Санкт-Петербурга. В качестве добавки к кормам предполагаем изучить возможность использования сапропеля, которым очень богата наша область. Проводятся прикладные исследования, но в работе лаборатории присутствует и большой «кусочек» фундаментальной науки. Для нас это ударное направление, от которого мы все испытываем драйв. Почему биоэкономика, а не цифровая? У нас есть и меркантильная цель — поднять на новый уровень Северо-Западный НИИ молочного и лугопастбищного хозяйства, который теперь стал нашим подразделением. Хотелось бы не просто сохранить фундамент, который там сложился за 100 лет работы, но и развивать биоэкономику в Вологодской области как самостоятельное научное направление.

— Кто будет развивать это направление?

— Мы системно занимаемся вопросом кадрового резерва, еще 15 лет назад начали работать со школьниками. Сейчас с пятого класса в рамках работы Научно-образовательного центра у нас предусмотрен расширенный курс экономики, деловой английской. Это не только очные занятия, но и онлайн-школа. За 15 лет работы мы подготовили 56 кандидатов и 6 докторов наук. И практически все они работают в регионе. С созданием лаборатории биоэкономики для школьников появились дополнительные программы биологической направленности. В этом году биоклассы созданы на базе Огарковской средней школы и для учащихся школ Вологды. Ребята работают в лаборатории на современном оборудовании, реализуют научно-исследовательские проекты, приобщаются к опытам, которые проводят молодые ученые. Нам важны ребята, которые со школьной скамьи увлечены наукой, будь то экономика или биология. Мы рады, когда они пополняют ряды ученых — магистрантов и аспирантов. 



Дмитрий ЗАЙЦЕВ, председатель Череповецкого городского отделения Союза промышленников и предпринимателей Вологодской области:

Общество все стремительнее уходит в онлайн-коммуникацию, но за печатными СМИ все равно остается своя аудитория. Особенно за теми изданиями, которые продолжают вкладывать силы и ресурсы в свое развитие, удерживать интерес читателя. Считаю, «Бизнес и Власть» — именно такое издание, это наш давний и верный партнер. Для нас, Союза промышленников и предпринимателей области, это площадка для презентации проектов, в которые мы верим, к которым приглашаем подключаться бизнес-сообщество. Через этот канал мы взаимодействуем и с широкой общественностью, и с представителями власти, которые тоже являются аудиторией журнала.



ОТЗЫВЫ НАШИХ ЧИТАТЕЛЕЙ И ПАРТНЕРОВ

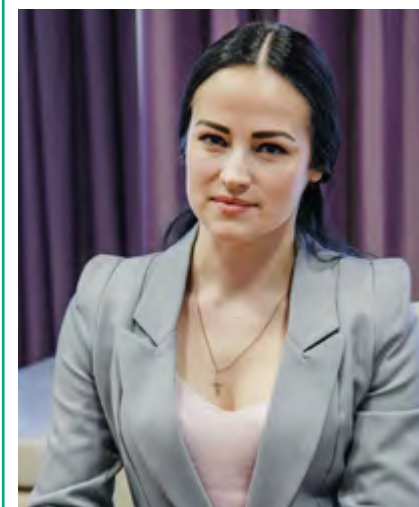
Анастасия СОКОЛОВА, директор по продажам компании «Планета»:

У нашей компании небольшой опыт сотрудничества с журналом, но с уверенностью можем отметить, что информация, размещенная в журнале, не остается незамеченной в бизнес-сообществе и властных структурах. Я это почувствовала на примере нашей последней публикации: меня стали узнавать в районах области, куда я ездила на переговоры. Журнал «Бизнес и Власть» — хорошая площадка, где можно узнать, что происходит в регионе, и рассказать о себе.




Дарья СИЛЬНЯГИНА, директор филиала «Балтийского лизинга» в Вологде:

Журнал «Бизнес и Власть» очень профессионально работает с информацией, выбирая для своих материалов лучших экспертов, которые помогают разобраться с актуальными вопросами для предпринимательского сообщества. И мы очень рады, что в прошлом году тоже присоединились к пулу организаций, которые делятся полезной информацией с читателями. Большое спасибо редакции за такую возможность!



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

У меня есть такая привычка: читая бизнес-прессу, особенно региональную, оставлять закладки на интересных страницах и впоследствии их дополнительно прорабатывать. В основном меня интересует информация о предприятиях, их руководителях или интересные кейсы реализованных проектов. Это не праздный интерес, а информация, которая необходима для работы в банковской сфере. Журнал «Бизнес и Власть» уже традиционно пестрит разноцветными стикерами. Это отличный источник информации для принятия правильных управленческих решений! Кроме того, я сам участвовал в создании одного из номеров по схеме «обложка плюс статья». Это было волнительно, но благодаря директору журнала Наталье Нестеровой нам удалось сделать качественные фото и отличный материал. 

ЛУЧШАЯ ВЕРСИЯ ГОССЛУЖАЩЕГО

ТЕКСТ: АННА КРАСУШКИНА

В Вологодской области продолжится политика сокращения госслужащих, а информация из их личных дел теперь заносится в государственную систему. Начальник департамента государственного управления и кадровой политики области Павел СМИРНОВ рассказал нам об итогах работы его ведомства за 2019 год.

— Павел Александрович, одной из целей департамента в ушедшем году была оптимизация системы государственного и муниципального управления. Каких результатов удалось достичь?

— Да, мы проводили оптимизацию штатной численности органов исполнительной государственной власти области. За 2019 год сокращено 28 должностей, а если брать период с 2012 по 2019 годы, то штатная численность органов власти в целом уменьшилась на 1140 единиц, то есть на 33,8%. Сокращения проводятся за счет автоматизации процессов, передачи функций на аутсорсинг. Что касается оптимизации органов местного самоуправления муниципальных образований, то она зачастую является инструментом реализации инициатив населения. Так, в 2019 году штат органов местного самоуправления муниципальных образований уменьшен на 113 единиц, а за последние пять лет — на 2515 единиц, или на 35,86%.

— Не приведет ли такое сокращение к неудобствам для граждан?

— Нет. Ведется активная работа по минимизации взаимодействия гражданина с органами власти. Сегодня гражданин

может получить большинство услуг в режиме онлайн — через Единый портал государственных и муниципальных услуг.

Кроме того, в каждом муниципальном районе и городском округе открыты многофункциональные центры предоставления государственных и муниципальных услуг «Мои документы». Сотрудники МФЦ готовы в удобное для гражданина время предоставить широкий спектр государственных и муниципальных услуг. Количество обращений год от года существенно увеличивается, что говорит о повышении доверия граждан к МФЦ. Так, по итогам 2017 года в МФЦ предоставлено порядка 580 тыс. различных услуг, в 2018 году — 708 тыс. услуг, а в 2019 году количество предоставленных услуг превысило 745 тыс. Кроме того, в 2019 году в многофункциональных центрах области стали предоставлять 11 новых государственных услуг (всего их сейчас более 200).

— Что ждет систему МФЦ в ближайшее время?

— Министерством экономического развития разработана модель МФЦ будущего — «МФЦ 2.0». В рамках этой концепции планируется развитие МФЦ в четырех новых направлениях.

Во-первых, в перспективе МФЦ будет единственным центром коммуникации человека с государством и единственным поставщиком массовых социально значимых услуг населению. Во-вторых, МФЦ должен стать центром цифровых компетенций и обеспечивать сопровождение граждан и бизнеса при получении услуг в электронном виде. В третьих, МФЦ возьмет на себя функции центра защиты прав заявителей. В-четвертых, МФЦ по всей стране будут работать по единому стандарту.

— В отчете департамента за 2019 год подробно говорится о «Единой информационной системе управления кадровым составом государственной гражданской службы Российской Федерации» — ЕИСУКС. Что это за система?

— По закону все государственные органы должны вести кадровое делопроизводство в электронной системе управления кадровым составом государственной гражданской службы. В перспективе это коснется и муниципальных органов власти. Эта работа из областного бюджета отдельно не финансируется и проводится сотрудниками в рамках своих

текущих обязанностей. Это трудоемкий и незаметный процесс, результатом которого по итогам 2019 года стала единая база электронных личных дел государственных гражданских служащих всех государственных органов области. Обобщив данные по всем регионам, государство сформировало базу данных обо всех госслужащих. Вся информация, которая содержится в личных делах сотрудников, например взыскания и поощрения, размещается в ЕИСУКС.

— Что вы делаете для повышения квалификации сотрудников?

— Обучение ведется на системной основе. Каждый государственный служащий должен поддерживать свою квалификацию на уровне, необходимом для исполнения должностных обязанностей. Поэтому служащие могут пройти как традиционные курсы повышения квалификации, так и принять участие в тренингах, деловых играх и иных мероприятиях. В этом направлении мы стараемся идти в ногу со временем: с 2020 года запустим в работу дистанционную систему обучения и развития персонала WebTutor. В рамках четырех учебных программ, закупка которых планируется в 2020 году, будет организовано дистанционное обучение государственных гражданских и муниципальных служащих области без отрыва от работы. Также для саморазвития служащих на сайте департамента функционирует «Личный кабинет», где размещены справочные материалы. А для самопроверки знаний в государственной информационной системе «Корпоративный портал органов исполнительной государственной власти Вологодской области» разработана и в

тестовом режиме введена опция «Ежедневное тестирование». Служащие один раз в день отвечают на один вопрос по русскому языку, информационным технологиям, законодательству в сфере государственной гражданской службы или противодействия коррупции.

— А как наша область выглядит на фоне всей России?

— Нашим опытом интересуются, к нам едут коллеги из других регионов. В мае 2019 года мы провели VI межрегиональную практическую сессию «Управление персоналом: Стратегии. Инновации. Развитие». В ней приняли участие 106 представителей региональных и федеральных органов власти из 43 субъектов Российской Федерации. Вологодская область как неоднократный победитель всероссийского конкурса «Лучшие кадровые практики и инициативы в системе государственного и муниципального управления» вошла в число пилотных стажировочных площадок и стала участником проекта межрегиональных стажировок «HR-практикум», организованного министерством труда. В 2019 году опыт Вологодской области по формированию кадрового резерва и противодействию коррупции изучили 35 представителей из восьми регионов.

— Вы ведь работаете не только с сотрудниками органов власти, но и с людьми, не состоящими на госслужбе. Так?

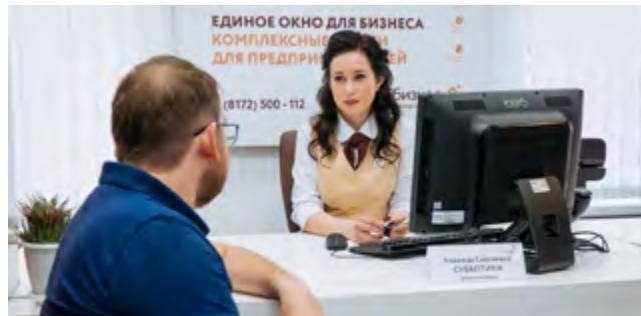
— Да, с 1998 года у нас в регионе действует президентская программа подготовки управленческих кадров для организаций народного хозяйства. За это время более 750 специалистов — управленцев

разного уровня — прошли переподготовку и получили дипломы ведущих российских вузов. В 2019 году 25 руководителей организаций народного хозяйства области повысили уровень профессиональных компетенций, пять выпускников программы приняли участие в зарубежных стажировках в Германии и Японии. Сейчас проводится набор руководителей различных организаций для участия в президентской программе, до 14 февраля можно подать заявку на участие через сайт департамента (dgs.gov35.ru. — прим. ред.) или представить документы по адресу: Вологда, ул. Мира, 1.

— А если говорить о найме новых служащих?

— Привлечение молодежи в органы власти — отдельное направление нашей работы. В 2019 году дан старт новому молодежному проекту «Шаг во власть». В проекте предусмотрено три направления: целевая подготовка (в 2019 году заключено пять договоров о целевом обучении), молодежный кадровый резерв и программы стажировок в органах исполнительной государственной власти области. Летом 2019 года был объявлен конкурс, по результатам которого 51 представитель молодежи включен в кадровый резерв, 27 человек уже получили назначения на должности государственной гражданской службы. Для замещения вакантных должностей формируется кадровый резерв. Такой резерв сформирован до 2022 года, но ежегодно мы проводим дополнительный набор. Ведется системная подготовка резервистов, и в 2019 году 99,3% вакансий замещены кандидатами из кадрового резерва. **Р**

фото: из архива Департамента



Центр «Мой бизнес» создан для помощи как опытным, так и начинающим предпринимателям



В межрегиональном HR-практикуме приняли участие представители нескольких субъектов РФ



Пленарное заседание VI Межрегиональной практической сессии «Управление персоналом: Стратегии. Инновации. Развитие»



Участники проекта «Шаг во власть»

ЦИФРЫ ГОВОРЯТ О РАЗВИТИИ

ТЕКСТ: АЛЕКСЕЙ ПОЛТЕРОВИЧ

Анализ итогов социально-экономического развития региона в ушедшем году и краткосрочный прогноз дают повод задуматься. Сопоставив ряд ключевых показателей, можно заметить, что рост экономики сопровождается убылью населения. Уже сейчас предприниматели говорят о серьезном дефиците кадров, причем даже не самых квалифицированных. Однако обо всем по порядку.

ВРП

Валовый региональный продукт (ВРП) — один из основных индикаторов экономики. За последние пять лет ВРП Вологодской области заметно вырос. В 2014 году он не дотягивал до 400 млрд рублей, а уже к 2017 году перевалил отметку в 500 млрд. В 2019 году — более 600 млрд рублей. Ожидается, что к 2021 году ВРП будет выше 700 млрд рублей. Такие результаты не могут не радовать, но объективности ради все же стоит отметить, что подобный показатель следует рассматривать в сопоставимых ценах, то есть без учета инфляционных процессов. С учетом этой оговорки ВРП в анализируемый нами период вырос на 7,5%, что на 4% выше, чем в РФ.

Но успехи не выглядят столь впечатляющими при рассмотрении этого показателя в соотношении с количеством населения — ВРП на душу населения. В рейтинге за 2017 год у Вологодской области здесь седьмое место в СЗФО и 26-е место в РФ. В регионе наблюдаются тревожные тенденции убыли людей. Так, если в 2014 году среднегодовая численность постоянного населения региона составляла 1,192 млн человек, то к 2022 году этот показатель снизится до 1,143 млн — такова официальная прогнозная оценка. «Кто у вас будет работать?» — первый вопрос, который задают властям инвесторы.

Промышленное производство

Здесь мы также видим рост в сопоставимых ценах — на 6%. В 2014 году объем промышленного производства в регионе составлял 445 млрд рублей,

в 2017 году — 741 млрд рублей, в 2019-м — 764 млрд рублей. К 2022 году этот показатель ожидается на уровне 926 млрд рублей. Весьма показательны отраслевые темпы роста. На первом месте производство бумаги и бумажных изделий (69%), на втором — химическое производство (42,5%), на третьем — обработка древесины и производство изделий из дерева (31,7%).

Металлургическое производство теряет темпы. За рассматриваемый период показатель составил 1,7%. Предприятия металлургии и химии являются крупнейшими налогоплательщиками. Заместитель губернатора Виталий Тушинов считает, что снижение темпов роста в ключевых отраслях напрямую связано с общемировыми трендами.

Как ожидается, вклад металлургов и химиков в областную казну в среднесрочной перспективе будет не столь весом, как прежде.

Теоретически уменьшение доли металлургов и химиков в экономике области объясняется увеличением роли других секторов, в частности МСП. Эта доля в доходной части областного бюджета не так велика — 11,5%. Правда, в нашем случае будет уместнее эту самую долю мерить другим аршином, рассмотрев ее в разрезе общеобластного оборота предприятий. Например, в январе-июне 2019 года этот показатель составлял 24%.

Областное правительство предприняло ряд шагов по улучшению регионального бизнес-климата. Для предпринимателей, задействованных в сфере производства, строительства, туризма и других, на треть

снижена ставка по упрощенной системе налогообложения.

«Нововведение коснется более семи тысяч налогоплательщиков, ведущих бизнес по 25 видам деятельности. В нынешнем году останутся пониженные ставки по налогу на имущество для организаций, работающих на «упрощенке» и едином налоге на вмененный доход. Вводятся новые налоговые преференции для торговли в сельской местности в отношении объектов площадью до 200 квадратных метров, а также для собственников объектов культурного наследия регионального значения.

Прибыль организаций

Это не менее важный экономический показатель, по которому в определенной степени можно судить об эффективности предприятий. Здесь тоже замечен рост. В прошлом году этот показатель достиг почти 25 млрд рублей. При этом средняя рентабельность предприятий выросла с 2018 по 2019 год лишь на 0,4% и в среднем составила 17%. Это терпимо.

Общая доля наших прибыльных предприятий в прошлом году составила 77%.

По состоянию на январь-август 2019 года Вологодская область занимает третье место по уровню прибыли организаций в СЗФО и третье место в РФ, что, согласитесь, впечатляет.

Инвестиции

Долгое время в Вологодской области путались, что называть инвестициями. Например, когда областные чиновники на протяжении десятка лет говорили

о небывалом росте инвестиций в экономику, все удивлялись, не в силах взять в толк, где эти самые инвестиции себя проявили. Ведь новых предприятий и рабочих мест появлялось не так уж и много. Со временем выяснилось, о чем шла речь. Оказывается, под инвестициям подразумевались амортизационные отчисления предприятий, предназначенные для модернизации производства. Теперь в статьях и презентациях этот нюанс всегда оговаривается.

В одном из недавних интервью заместитель губернатора Виталий Тушинов сказал следующее: «Регион занимает первое место в СЗФО и шестое место в России по индексу инвестиций в основной капитал. Мы обгоняем по инвестициям регионы с населением больше нашего в два-три раза. Только за 9 месяцев прошлого года объем инвестиций в основной капитал составил 121,5 млрд рублей».

По прогнозам, в течение 2020-2022 годов в развитие Вологодской области будет инвестировано более полутриллиона рублей.

Если в 2014 году общий объем инвестиций в основной капитал составлял порядка 80 млрд рублей, то в прошлом году этот показатель достиг отметки в 160 млрд рублей. К 2022 году объем инвестиций может превысить планку в 180 млрд рублей.

Показательна и долевая структура инвестиций в основной капитал. 47% приходится на услуги транспортировки и хранения, 3% — это обрабатывающие производства. Мы понимаем, что львиную долю в этом секторе занимают «Северсталь» и ГК «Апатит».

Госдолг

Было время, когда госдолг превышал региональные доходы, что могло привести к краху областной финансовой системы.

«С 2014 по 2019 год государственный долг области уменьшен на 19,2 млрд рублей, в том числе за 2019 год — на 5 млрд рублей. За счет собственных доходов областного бюджета досрочно и в полном объеме выполнены обязательства региона по банковским кредитам в сумме 4,1 млрд рублей. Впервые, начиная с 2009 года, по итогам исполнения областного бюджета 2019 года у региона отсутствуют



Объем промышленного производства, млрд руб.



Среднегодовая численность постоянного населения Вологодской области, чел.



долговые обязательства перед кредитными организациями. На 1 января 2020 года объем государственного долга составил 15,7 млрд рублей, или 22,6% от собственных доходов областного бюджета. В структуре государственного долга на 1 января 2020 года 15,6 млрд рублей составляют бюджетные кредиты стоимостью 0,1% годовых. Министерством финансов РФ Вологодская область отнесена к группе субъектов с высоким уровнем долговой устойчивости. Из 37 регионов, входящих в эту группу, Вологодская область занимает четвертое место. Ленинградская область занимает 10-е место, Москва —

12-е место, Московская область — 13-е место, Санкт — Петербург — 28-е место», — не без гордости сообщила заместитель губернатора, начальник департамента финансов области Валентина Артамонова.

По ее подсчетам, бюджет развития области в 2020-2022 годах должен превысить 51 млрд рублей. Это значит, что регион может строить планы на будущее по оптимистическому сценарию. **BB**

Проект «Стратегия развития» реализуется при поддержке управления информационной политики Вологодской области.

РОМАН МАРКОВ:

«ЛЕСНОЕ ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВО НУЖДАЕТСЯ В СЕРЬЕЗНОЙ ДОРАБОТКЕ»



ТЕКСТ: АЛЕКСАНДР ИЛЬЧЕВ

По своим очертаниям Вологодская область напоминает Россию. Это заставляет порой задуматься о непростых взаимоотношениях власти областного и федерального уровней. Возьмем, к примеру, лесное законодательство, которое федеральные чиновники отрегулировали вроде бы для развития отрасли, но при этом появилось столько ограничений и недомолвок, что впору за голову хвататься. Своим мнением на эту тему сегодня делится начальник областного департамента лесного комплекса Роман МАРКОВ.

Отец, слышишь, рубит, а я продаю

— Роман Борисович, как пишут в СМИ, сегодня область занимает лидирующие позиции по отпуску древесины гражданам, на эти цели выделен один миллион кубометров. Но в районах говорят о больших трудностях с получением леса.

— Ежегодно порядка 3 тыс. заявителей получают отказ в выделении лесных насаждений. На отопление мы обеспечиваем граждан древесиной в полном объеме, а основные отказы идут по нормативам для строительства жилых домов и хозяйственных строений. Основная причина отказов связана с освоением в полном объеме расчетной лесосеки по хвойному хозяйству. В соответствии с законодательством по этим нормативам предусмотрено наличие не менее 50% деловой хвойной древесины.

— В свое время немало было разговоров на разных уровнях о перспективах строительства жилых деревянных домов. Как обстоят

дела с выделением древесины на эти цели?

— Тут надо немного углубиться в историю вопроса. В свое время на областном уровне был принят закон о выделении гражданам древесины для строительства жилых домов. Норматив — 200 кубометров. При этом половина древесины должна пойти на дом, а вторую половину разрешалось продавать, например, чтобы рассчитаться с лесозаготовителями. Спустя некоторое время на федеральном уровне запретили торговать древесиной, выделенной для личного домостроения. И людям стало не так выгодно строиться, как прежде. Со временем справки, разрешающие выделять древесину населению, начали скупать предприниматели, чтобы закрыть свои потребности в сырье. Как следствие, у населения возник ажиотажный спрос на получение древесины. Все это прекрасно видно по статистике. Если десять лет назад общая потребность населения в древесине составляла где-то 400 тыс. кубометров, то сегодня и миллиона кубометров, якобы на собственные нужды, населению не хватает. При этом деревянные дома граждане строят

меньше. А человек, который действительно задумал построить деревянный дом, получить древесину по причине большого ажиотажа не может.

— Можно подробнее рассказать, как работает эта схема?

— Предприниматели пользуются правом граждан на подачу заявления через представителя по доверенности и подают целые пачки заявлений. В этом году один предприниматель подал 80 заявлений. Этот факт, а также внеочередное право на подачу заявлений для молодых и многодетных семей крайне негативно сказывается на мнении обычных граждан о государственной услуге. Граждане не понимают, как так происходит: подав заявление вторыми-третьими по счету, они становятся 481-ми в очереди. А оказывается, что 80 заявлений подал предприниматель, а еще 400 заявлений подано гражданами, имеющими внеочередное право. Несколько раз мы просили представителей малого бизнеса закупать древесину на конкурсах, а не перекупать сырье у населения. Ничего не действует. В итоге по отпуску древесины мы не

можем полностью удовлетворить потребности населения, поскольку выделение леса — работа трудоемкая и требует немалых временных затрат. Отсюда и недовольство людей. В текущем году по нормативам для строительства жилых домов и хозяйственных строений нашим департаментом планируется внести изменения в закон области по формированию очереди. Мы полагаем, что можно сделать прозрачную и понятную для граждан процедуру формирования очереди, исключить случаи дежурства граждан перед зданиями лесничеств и МФЦ в первый день подачи заявлений.

Нужен контроль

— Малый бизнес не скупал бы у населения справки, если бы у него были иные подходящие варианты получения сырья, а так просто лес в аренду возьмешь — все роздано холдингам, да и аукционы для МСП одно время были отменены. Вариантов у сельских предпринимателей два — либо нелегальная рубка, либо легальное получение древесины через население или муниципальный заказ, который вскоре закрепил прокуратура. Но вопрос в другом. Как быть с тем, что произошло подмена цели: древесину давали ведь на строительство домов, а не на продажу.

— Необходимо возобновление жесткого контроля за целевым использованием древесины гражданами. До 2017 года лесные инспекторы проверяли целевое использование древесины. Условия договоров содержали обязательства использовать древесину на цели, заявленные гражданами и указанные в договоре, а также предусматривали ответственность за нецелевое использование. Проверка проводилась спустя год после окончания срока заготовки, в договоре был прописан срок на возведение жилого дома. Сейчас, согласно условиям договоров, заключенных по типовой форме, утвержденной на федеральном уровне, предусмотрена ответственность не за нецелевое использование древесины, а за отчуждение древесины. В середине прошлого года

Объем отпуска лесных насаждений гражданам для собственных нужд по субъектам СЗФО, тыс. м³

Вологодская область	945
Архангельская область	453
Республика Коми	381
Новгородская область	265
Республика Карелия	157
Псковская область	63

областным департаментом лесного комплекса утвержден порядок проведения контроля за использованием гражданами древесины, заготовленной на основании договоров купли-продажи лесных насаждений. Проведено более 1100 контрольных мероприятий, выявлено 40 фактов отчуждения древесины. Нарушителям предъявлены неустойки на сумму около 12 млн рублей, по 14 фактам неуплаты гражданами неустойки исковые заявления направлены в суд.

— Как улучшить контроль?

— Во-первых, в Лесном кодексе РФ нужно предусмотреть ответственность гражданина не за отчуждение древесины, а за нецелевое использование. Во-вторых, передать регионам право самим устанавливать договорные отношения с гражданами без применения типовой формы договора купли-продажи лесных насаждений.

— Губернатор Олег Кувшинников выступил с законодательной инициативой сделать выделение древесины по договорам купли-продажи целевым, как это было до изменений 2015 года. Наверное, эта идея — продолжение обсуждаемой темы?

— Совершенно верно. Если эта инициатива найдет поддержку на федеральном уровне, то контроль за вводом домов будет понятным. И все встанет на свои места. Если обещанного дома нет, то с гражданина будет взыскана неустойка в размере десятикратной стоимости древесины. Эта мера позволит

остановить вакханалию торговли древесиной.

Торговаться — на компьютере

— В достаточном ли объеме обеспечиваются предприниматели области древесиной с аукционов? Возникают ли проблемы с проведением аукционов?

— Лесные аукционы в целях поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства возобновлены с 1 января 2016 года. Объем лесных насаждений, реализуемых на аукционах, вырос за четыре года с 1,3 до 1,6 млн кубометров. Кроме того, предприниматели часто работают у крупных лесозаготовительных компаний на подряде либо скупают древесину, отпускаемую без аукционов, как мы уже говорили, у местного населения. В аукционах принимает участие все большее количество претендентов, что создает значительные неудобства. Между участниками аукциона возникают конфликты, бывают случаи сговора, возникают криминальные схемы. На аукционах для обеспечения муниципальных нужд в древесине, которые проводятся в электронном виде, такого беспорядка нет. Мы предлагаем внести в федеральное законодательство изменения и проводить лесные аукционы для МСП в электронном виде. [↗](#)

Проект «Развитие территорий» реализуется при поддержке управления информационной политики Вологодской области.

ГОД ХОРОШЕЙ ТРЕНИРОВКИ



ТЕКСТ: АЛЕКСАНДР НЕСТЕРОВ

В Вологде под эгидой Союза промышленников и предпринимателей области состоялась встреча представителей бизнеса и муниципальной власти. Собравшиеся подвели итоги совместной работы в 2019 году и наметили основные направления сотрудничества.

Члены Вологодского городского отделения Союза промышленников и предпринимателей области пообщались с мэром Вологды **Сергеем Воропановым** и мэром Череповца **Вадимом Германовым**, а также ближе познакомились с новым президентом областного союза **Сергеем Добродеем**.

НА ВСТРЕЧЕ ТАКЖЕ ВРУЧИЛИ СВИДЕТЕЛЬСТВА НОВЫМ ЧЛЕНАМ ВОЛОГОДСКОГО ГОРОДСКОГО ОТДЕЛЕНИЯ СОЮЗА ПРОМЫШЛЕННИКОВ И ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ. ЧЛЕНАМИ ОБЩЕСТВЕННОЙ ОРГАНИЗАЦИИ СТАЛИ ПРЕДПРИЯТИЯ РАЗЛИЧНЫХ ОТРАСЛЕЙ – ЭТО И РЕСУРСОСНАБЖАЮЩИЕ ОРГАНИЗАЦИИ, И ПРОИЗВОДСТВЕННИКИ, И ИТ-КОМПАНИИ. РАСШИРЯЯ СВОИ РЯДЫ И ОБЪЕДИНЯЯ ЛУЧШИЕ КОМПАНИИ ГОРОДА, СОЮЗ НАМЕРЕН УСИЛИТЬ СВОЙ ПОТЕНЦИАЛ В ДЕЛЕ РЕШЕНИЯ СИСТЕМНЫХ ПРОБЛЕМ, КОТОРЫЕ ВОЛНУЮТ БИЗНЕС.

Участники встречи спрогнозировали непростой год, но при этом выразили надежду, что вологодские предприятия будут не просто выживать, а успешно развиваться. Последнее станет возможным во многом благодаря синергетическому эффекту взаимодействия между крупным бизнесом и большим количеством малых и средних компаний.

«Перед хорошим боем должна быть хорошая тренировка. Я бы назвал 2019 год годом хорошей тренировки, — отметил **Константин Шепель**, глава Вологодского городского отделения Союза промышленников и предпринимателей. — В этом году мы планируем

усилить работу внутри организации, пообщаться с большим количеством членов союза на предприятиях, услышать их вопросы, чтобы систематизировать эту информацию и лучше отстаивать наши интересы перед контролирующими и исполнительными органами власти».

По словам исполнительного директора союза **Александра Быкова**, площадкой для более четкого оформления позиции предпринимателей по различным аспектам улучшения бизнес-климата станет новый совещательный орган, созданный в прошлом году на уровне области. Это экспертный совет и входящие в него пять рабочих групп по разным сферам: лесной комплекс, пищевая и перерабатывающая промышленность, строительство, поддержка малого бизнеса, подготовка кадров.

Мэр Вологды Сергей Воропанов предложил предпринимателям активнее участвовать в решении стратегических задач развития своих муниципалитетов. Он сообщил, что генеральный план города сейчас находится в стадии общественного обсуждения (и будет утвержден, предположительно, в апреле этого года. — прим. ред.). В городской администрации ждут замечаний и предложений, в том числе со стороны бизнес-сообщества.

Мэр Череповца Вадим Германов напомнил, что до того, как стать мэром промышленного города, он возглавлял областной Союз промышленников и предпринимателей и связь с ним терять не планирует.

По всей видимости, это значит, что работа по «наведению мостов» между крупнейшими предприятиями Череповца и малым и средним бизнесом Вологды и региона будет продолжена на новом уровне. **BB**



Вологда, ул. Маршала Конева, 15, оф. 102, тел. (8172) 33-34-86 | sppvo.rspp.ru e-mail: vspp2018@mail.ru

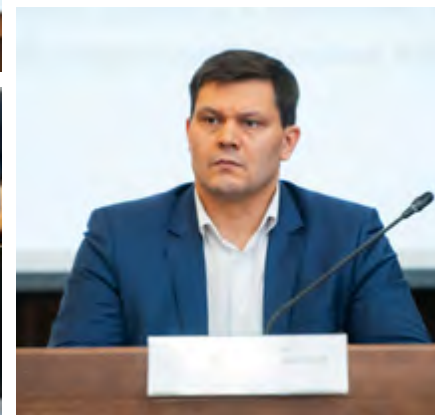


фото: Роман Новиков

ПОЖАРНАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ от А до Я

ТЕКСТ: АЛЕКСАНДР МАЛЫЦЕВ

Что такое пожарная безопасность? Даже у руководителей о ней порой весьма смутное представление: приезжает пожарный, тушит пожар, спасает людей, потом получает награду, и на этом все. Между тем, мер по обеспечению пожарной безопасности насчитывается десятки, если не сотни. Группа компаний «Огнеборец» была создана, чтобы любая организация могла получить весь комплекс необходимых услуг в режиме одного окна.

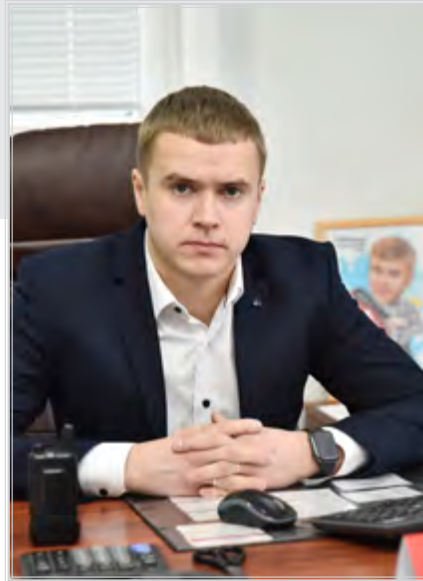


фото: Алексей Селегин

«Первая наша компания появилась в 2010 году. Я, тогда еще только выпускник Академии государственной противопожарной службы МЧС, столкнулся с такой ситуацией: руководителю предприятия или учреждения приходилось объезжать несколько организаций, оказывающих услуги пожарной безопасности. Некоторые услуги никто в Вологодской области не предоставлял. Возникла идея создать организацию, в которой можно получить весь спектр услуг: от разработки планов эвакуации и различных инструкций до установки специальных дверей, противопожарной обработки и монтажа систем пожаротушения», — вспоминает **Андрей Скороходов**, директор ГК «Огнеборец».

Начинали с нуля: офис открыли в квартире родителей, поставили принтер, факс, подержанный ноутбук. Выбранная бизнес-модель, когда заказчик получает максимум услуг за приемлемые деньги, сработала. И уже через полгода компания переехала в собственное помещение. «С уверенностью могу сказать, что все крупные владельцы недвижимости Вологды и частично Череповца либо работали с нами, либо работают на постоянной основе по сей день», — рассказывает руководитель. — Но на территории области у нас лишь 30% заказчиков. Остальные — за ее пределами: Мурманск, Омск, Крым... Мы обслуживали такие объекты,

как космодром в Плесецке, МГУ в Москве. Сейчас заключены контракты с Молдовой, Казахстаном, Беларусью; в ближайшее время получим сертификат ЕврАзЭС, что облегчит поставки наших товаров и услуг на экспорт».

По словам Андрея Скороходова, типичная ошибка предпринимателей — стремление сэкономить на пожарной безопасности. «Известно, что плановые проверки бизнеса проводятся раз в три года. Многие тянут до последнего. В результате инспектор накладывает штраф или приостанавливает деятельность организации. В короткий срок владелец здания должен устранить нарушения. Конечно, для него лично и для его бизнеса это стресс. То, что можно было вкладывать в пожарную безопасность постепенно в течение трех лет, он вынужден вносить за несколько месяцев. А это значит, нужно брать кредиты или изымать деньги из оборотных средств».

В этом году группа компаний «Огнеборец» планирует перейти от сборки огнетушителей к их производству «от листа». «Я подумал: почему огнетушитель не может быть «настоящим вологодским продуктом», как, например, масло? У нас есть все предпосылки: металл можно закупать непосредственно у производителя, основа для огнетушащего средства — фосфат аммония — также

производится под боком, в Череповце, — делится бизнес-идеей Андрей Скороходов. — Сейчас ведем переговоры о поставке производственной линии, решаем вопрос с финансированием. Проект масштабный и сложный, но чем сложнее — тем интереснее».

Реализация такого инвестиционного проекта требует поддержки. На помощь пришел областной Союз промышленников и предпринимателей, членом которого «Огнеборец» стал в прошлом году. «Союз — нужная организация, она помогает деловыми контактами, дает возможность пообщаться непосредственно с руководителями, владельцами бизнеса. Также теперь есть возможность более свободного общения с представителями власти. Собственно, без поддержки властей мы бы не задумались запустить собственное производство», — говорит Андрей Скороходов. **Р**



Вологда, ул. Товарная, 24,
тел.: (8172) 51-07-77, 51-07-37

ВЗЯТЬ НА РАБОТУ СТУДЕНТА И НЕ ПРОГАДАТЬ?

ТЕКСТ: АННА КРАСУШКИНА

Трудоустройство молодых специалистов и студентов последних курсов стало обсуждаемой темой после 4 февраля, когда эти вопросы подняли в Череповце во время встречи с президентом Путиным. Прием на работу бывших, а тем более «действующих» студентов — всегда риск для работодателя, но в Вологодской области есть компании, которые не боятся рисковать. В череповецкой фирме «Стройинженеринг» работают около 50 человек: мастера, сварщики, монтажники, бетонщики. Среди них два инженера производственно-технического отдела — это молодые специалисты, которые пришли в компанию еще до окончания вуза и получения диплома.

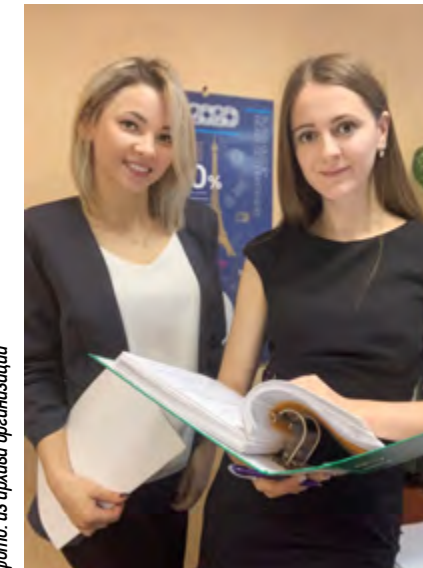


фото: из архива организации

Ирина Переметная окончила ЧГУ по направлению «Строительство» в 2015 году. Сейчас девушка, помимо прочего, занимается закупкой материалов и работ, заключает договоры с поставщиками, ведет ответственные переговоры. Ирина на месте научилась правилам составления технической документации, улучшила знания о строительных материалах и процессах. Специалист отмечает интересную и стимулирующую к росту работу, комфортные отношения в коллективе, хорошие условия труда и достойную заработную плату — все то,

Наша справка

Фирма «Стройинженеринг» работает в Череповце с 2011 года. Основной вид деятельности — бетонные работы, монтаж оборудования, прокладка вентиляционных систем, электрические и другие строительные работы. Долгое время компания является подрядчиком «Северсталь-Метиза», где выполняет сложные задачи по установке фундаментов и подведению сетей. Деловая репутация предприятия подтверждается членством в Союзе промышленников и предпринимателей Вологодской области.

что не всегда с первой же попытки удается найти вчерашнему студенту, только начинающему профессиональный путь.

Второй инженер — **Елизавета Качалина**, выпускница факультета техносферной безопасности, экологии и природопользования Российского государственного аграрного университета — МСХА имени Тимирязева. Мастера «Стройинженеринга» возводят фундаменты, монтируют вентиляцию, электропроводку, а задача Елизаветы и ее коллеги Ирины — убедиться в качестве работ и сдать их заказчику. Сложность задач не мешает молодым инженерам повышать квалификацию, тем более, что это поощряется руководством. Так, недавно Елизавета завершила обучение в магистратуре Череповецкого государственного университета на факультете техносферной безопасности и получила диплом по специальности «Безопасность труда».

Одно из важных управленческих решений в «Стройинженеринге» — при приеме на работу отдавать приоритет молодым кадрам, пусть и с незавершенным образованием, но имеющим рекомендации с места обучения. Здесь готовы принимать в штат талантливых и целеустремленных молодых выпускников не только вузов, но и колледжей и техникумов: сварщиков, бетонщиков, электриков.

«Молодежь открыта новым решениям, ей интересно применять полученные теоретические знания в практической деятельности, при этом понимая груз ответственности за выполняемую работу и чувствуя себя частью команды», — говорит директор фирмы «Стройинженеринг» **Игорь Прус**. **Р**

Череповец, ул. 50-летия Октября,
д. 1/33, оф. 2,
тел. (8202) 49-00-48

ПУТЬ ЛИДЕРА

Что делает человека лидером, предпринимателем, успешным руководителем?

Особый талант? Умение мотивировать других? Уверенность в себе? Все так.

Но есть еще один важный аспект — способность извлекать уроки из своих ошибок и двигаться к намеченной цели. Ричард Брэнсон как-то сказал, что «суть предпринимательства заключается в достижении превосходства, но не того, которое измеряется в наградах и оценках других людей, а в стремлении человека превзойти самого себя, в поиске тех сфер, в которых можно реализовать свой потенциал».

Герои нашего спецпроекта именно такие. Они нашли себя, реализуются по полной и не останавливаются на достигнутом. По нашей просьбе они рассказывают о себе и своем бизнесе. Искренне, не хвалясь.

Из общения с ними мы сделали вывод, что успех не обязательно конвертируется в умение зарабатывать огромные деньги. Главное, что объединяет всех этих джентльменов, — это чувство собственного достоинства, оптимизм, и что важно, желание не только брать, но и давать.

Безусловно, таких людей вокруг нас довольно много (нужно лишь присмотреться). Мы расскажем лишь о нескольких.

Над проектом работали:

фото:

Виталий Антонов,
Дмитрий Юрин

текст:

Светлана Карельская,
Дмитрий Катаев,
Александр Мальцев

Он вспоминает, что никогда не работал «на чужого дядю»: «Первая моя компания была основана в 1987 году, как раз тогда вышло постановление правительства, которое разрешило создавать молодежные центры и хозрасчетные объединения при горкоме комсомола. Потом комсомол ушел, а бизнес остался. В то время вся ответственность в полной мере лежала на самом предпринимателе. Еще не было интернета, но все работали быстро, а значит рисковали. Только настоящий трудоголик мог все это выдержать. Предпринимательство — это и есть прежде всего ответственность. Не только за себя, но и за коллектив. Быть предпринимателем — это заниматься тяжелым трудом, работать не по восемь часов в сутки, а гораздо больше. Иногда ночью просыпаешься и думаешь, как улучшить бизнес, сделать его более прибыльным, внедрить действительно ходовую идею».

По словам Андрея Калайды, бизнес ему помогал и помогает строить партнер — Александр Гуляев.

«В чем-то мы похожи, в чем-то разные, — продолжает предприниматель. — Иногда через спор приходим к окончательному решению. Безусловно, самое главное в таких отношениях — это доверие. Я своему партнеру доверяю всегда, это не обсуждается. Нам приходилось переживать разные времена, бывало, что нас обманывали, мы что-то теряли, но это давало опыт. Негативный результат — это тоже результат. Своим сотрудникам я тоже доверяю. Мне никогда не хотелось набить полную кубышку, «засолить» деньги на будущее, а вот развития хотелось всегда. Были моменты, когда мне предлагали заниматься торговлей. Я всерьез обижался. Как можно? Я всегда занимался производством!».

Честность, трудолюбие, открытость и чувство юмора — такими качества, по мнению Андрея Калайды, должен обладать предприниматель.

«Ни один человек в городе не может сказать, что предприниматель Калайда кого-то обманул, — гордится наш собеседник. — Это и есть честность. Она помогает в самых разных ситуациях. Например, раньше банки плохо финансировали компании с сезонным характером работ, а порт — это именно сезонная компания. Преодолевать финансовые трудности помогали друзья и знакомые, которые давали деньги в долг, потому что знали меня, знали, что мне можно доверять. Это и есть доброе имя. Кроме того, у предпринимателя должны быть лидерские качества. Руководитель должен уметь грамотно поставить цели, обеспечить их выполнение и проконтролировать работу. Да, ты сам, наверное, сделаешь работу лучше всех, но ведь на всё одного человека может не хватить. И вот тут и включается доверие к людям, команде. Ты должен уметь делегировать свои полномочия. Кроме того, я веселый человек, а чувство юмора помогает не только в жизни, но и в работе. Стараюсь любое совещание начинать с какой-то веселой истории».

АНДРЕЙ КАЛАЙДА:

«ИНОГДА НОЧЬЮ
ПРОСЫПАЕШЬСЯ И ДУМАЕШЬ,
КАК УЛУЧШИТЬ БИЗНЕС»

Андрей КАЛАЙДА — совладелец и член совета директоров ОАО «Череповецкий порт». Порту 95 лет, сегодня здесь трудятся больше 250 человек. Это стратегическое предприятие не только для Вологодской области, но и для всего Северо-Запада.



АЛЕКСЕЙ ЛОГАНЦОВ: «НУЖНО УМЕТЬ ДЕЛЕГИРОВАТЬ»

Математика, трудолюбие, интерес к новому и... случай. Именно эти факторы привели Алексея ЛОГАНЦОВА к руководству одной из крупнейших IT-компаний региона. Глава группы «Бизнес-Софт» и общественный деятель рассказал нам о своем «пути лидера».



«Мой первый предпринимательский опыт — это поручение продать картошку, выращенную на пришкольном участке. На вырученные деньги школа приобрела первый компьютер. Потом был кружок компьютерных игр в сельском доме культуры, который мы организовали с другом. Приставки типа ZX Spectrum тогда, в 1988 году, пользовались спросом, — вспоминает Алексей Логанцов. — Полученные деньги тратили не столько на себя, сколько, например, на покупку оборудования для студии звукозаписи».

После школы он поступил в Вологодский политехнический институт на специальность «Автоматизация технологических процессов и производств» — ее получили многие сегодняшние банкиры и предприниматели.

«Математика упорядочивает хаос в голове, помогает просчитывать ситуацию», — объясняет Алексей. Учась в вузе, он подрабатывал, как сказали бы сейчас, «эникейщином» — специалистом на все руки в различных организациях: где-то принтер починить, где-то программу настроить, где-то пользователей обучить. К четвертому курсу работал уже в семи фирмах, а в институте был старостой и профоргом. Но когда учеба начала «заваливаться», решил остановиться только на работе у официального дилера «КонсультантПлюс». С тех пор Алексей Логанцов прочно связал свою жизнь с этим программным продуктом, пройдя путь от торгового агента до исполнительного директора.

В 2001 году он стал владельцем собственного бизнеса. Сначала у компании было не больше 300 клиентов. Но уже к концу нулевых клиентская база выросла в 8 с лишним раз, представительства «Бизнес-Софта» открылись в большинстве районов региона. «Тогда я проехал более 30 тыс. километров за месяц, — говорит Логанцов. — И постепенно, видя качество работы и наше внимание к потребностям клиентов, наша целевая аудитория стала просить об установке не только правовых баз данных, но и других программ. Так началась диверсификация бизнеса: появились учетные программы от «1С», системы информационной безопасности и так далее. «Бизнес-Софт», что называется, попал в струю».

Сегодня группа компаний обслуживает более 7 тыс. клиентов в Вологодской области, Санкт-Петербурге и других регионах. Главных направлений три: «Консультантово» по-прежнему занимается дистрибуцией справочно-правовых систем «КонсультантПлюс»; «ЛОГАСОФТ» специализируется на системах автоматизации учета и управления предприятием; компания «Бизнес-Софт Северо-Запад» отвечает за информационную безопасность.

«По сути, мы превратились в универсальную компанию — системного интегратора, которая способна взяться за любой крупный IT-проект», — подчеркивает наш собеседник.

Алексей Логанцов не только руководит группой компаний, но и участвует почти во всех крупных некоммерческих бизнес-объединениях Вологды и региона: он лидер областного отделения «ОПОРЫ РОССИИ», член Торгово-промышленной палаты, областного Союза промышленников и предпринимателей, Клуба делового общения и Клуба деловых людей. «Конечно, это тоже требует времени. Однако, оно того, безусловно, стоит, ведь суть таких объединений — интеграция. Именно взаимодействие предпринимателей позволяет обсуждать и совместно решать многие общие проблемы».

На вопрос о ключевой ценности в бизнесе Алексей отвечает однозначно: «Главное — это люди и доверие. Если специалисты команды обладают нужными компетенциями — руководитель может смело доверять им любые, даже самые сложные задачи».

Там он заметил перспективную нишу: перепродажу поддержанных немецких иномарок. Мужской характер закалили стычки с бандитами, тысячекилометровые дороги и незнакомые страны. «Это был опыт ведения переговоров в экстремальных ситуациях, когда решения нужно принимать за секунды, а цена очень высока, — вспоминает Сергей Суровегин. — Белоруссия и Польша, например, в те времена были бандитскими территориями, через которые очень сложно было перегонять автомобили. Обычные переговоры после этого у меня не вызывают страха».

Десять лет назад Сергей Суровегин вместе с двумя компаньонами основал компанию «Техносвет групп», которая стала заниматься освещением. Бизнесмен нашел выгодное направление: поставлять светодиодные лампы на птицеводческие и свиноводческие предприятия. За 10 лет работы компания привезла заказчикам более двух миллионов светильников.

Сергей Суровегин выделяет пять качеств, которые необходимы любому мужчине-руководителю для достижения успеха.

Расчетливость. «Когда мы начинали, было множество людей, которые ходили вокруг предпринимателей с идеями-фикс, — вспоминает руководитель. — Мне предлагали: «А давай купим пять фур куриных окорочков, отправим их в Москву и станем миллионерами!». Но мужчина должен верить цифрам, а не поддаваться эмоциям. Когда ко мне пришли будущие партнеры, они нарисовали помещение цеха, 120 ламп накаливания, показали расчеты. Дали мне опытный образец светодиодного светильника на 6 ватт, который светил как лампа накаливания в 100 ватт. Освещение в качестве не теряло!»

Признавать ошибки и учиться на них. «Да, было много ошибок, у нас ведь технический бизнес, — говорит Сергей Суровегин. — Когда на птицеводческом предприятии, где куры без света жить не могут, выходят из строя светильники, — это фатальная ошибка. В первые годы мы приезжали на предприятия и видели у руководителей фотографии наших ошибок с другой подобной фабрики. То есть кто-то из конкурентов пришел раньше нас и сказал, что у нас покупать не стоит. Что делать? Мы открыто говорили: да, это наши ошибки, но мы это исправили, мы это заменили, мы ищем лучшие решения. Мы давали гарантию, хотя могли бы просто закрываться и открываться под разными названиями. Порой србатывали в убыток, но за 10 лет люди поняли, что мы их не бросим».

Доверять подчиненным. «Мне повезло, что вокруг меня оказались люди, которым я могу доверять, — констатирует генеральный директор. — На ключевых точках у меня расставлены ответственные люди, которые могут принять решение. Стараюсь отладить бизнес, чтобы он работал без моего участия».

Физическое здоровье. «Физическая форма очень важна для руководителя, — считает Сергей Суровегин. — Очень тяжело работать, когда у тебя недуг. А если здоров и ничего не болит, то есть желание двигаться вперед. Я больше 20 лет занимаюсь дайвингом, объехал, наверное, полмира. Это не только здоровье, но еще и ощущение красоты — подводный мир удивителен!»

Опора на семью. «Когда приходишь с работы, где голова пухла весь день, и дома тебя снова нагружают проблемами, то очень сложно. А когда тебя встречают хорошо, ужин готов — это и есть поддержка, которая нужна мужчине», — считает наш собеседник.

СЕРГЕЙ СУРОВЕГИН: «СТРЕМЛЮСЬ, ЧТОБЫ БИЗНЕС РАБОТАЛ БЕЗ МОЕГО УЧАСТИЯ»

Гендиректор компании «Техносвет групп» начал путь предпринимателя в 90-е. После службы в Западной группе войск остался вольнонаемным в Германии.



АНАТОЛИЙ ДИАНОВ:

«ОСНОВА УСПЕШНОГО БИЗНЕСА — КОМАНДА, КОТОРОЙ МОЖНО ДОВЕРЯТЬ»

Предприниматель в бизнесе уже 12 лет. Сегодня он генеральный директор управляющей компании «Инвест-Сити» и председатель вологодского городского Общественного совета.



— Анатолий, с чего вы начинали?

— С журналистики. В Соколе участвовал в детской телевизионной программе, потом работал на Седьмом канале в Вологде. Свой бизнес начал с продажи и доставки запчастей для автомобилей. Создал интернет-магазин. Быть успешным бизнесменом — это значит соединить в одну работу и хобби, делать то, что тебе нравится и приносит удовольствие.

— Как формировалась ваша команда?

— Моя команда не меняется уже порядка десяти лет. Как люди пришли, так и работают. Недавно открывали новый ресторан, набирали сотрудников. Были просмотры, кастинги, которыми занимались управляющие. Я лично выбирал шеф-повара. Главное, чтобы у человека горели глаза, было желание работать. В моих компаниях каждый день происходит что-то новое, что-то меняется. Предприятия небольшие, поэтому мобильные

— Какие качества цените в сотрудниках?

— Больше всего ценю в сотрудниках преданность и трудолюбие. Люди должны смотреть в одном направлении с руководителем. Если я работаю сутками, то и моя команда старается подтянуться, пусть и в другом режиме работы. Люди понимают, куда и зачем мы идем. Я готов прощать технические ошибки. Их можно обсудить и исправить, а человека обучить. Что касается ошибок жизненных, то вряд ли. Сейчас я говорю о доверии: если сотрудник систематически подставляет, значит мы с ним расстаемся.

— Сейчас труднее или легче работать?

— Ты учишься на своих ошибках, поэтому, наверное, со временем вести свой бизнес легче. Когда мы открывали первый ресторан, то шли наощупь. Когда открывали второй, уже пришло четкое понимание, чего делать не нужно. В третьем подобном проекте мы с ходу попали в точку: начиная от кухни и заканчивая концепцией подачи напитков. Все приходит с опытом. Важно еще следить за тем, как меняются технологии. Например, когда мы открывали «Паровозовъ», то специально писали программное обеспечение, заставляли поезда заезжать на столы. В другом ресторане воплощаем в жизнь проект с роботом-официантом, в марте мы его запустим — будет интересно. Я не хочу в нашем небольшом городе открывать много однотипных заведений, хочется разнообразия. Мне очень приятно, когда в Вологду приезжают люди и смотрят не только на те дома, которые сейчас реставрируются, но и удивляются чему-то из повседневной жизни, в том числе заведениям общепита. Недавно к нам приезжали москвичи и просто обалдели, что у нас есть такие рестораны. Я искренне хочу, чтобы люди вспоминали Вологду с любовью.

— Каким вы видите себя через несколько лет?

— В душе я всегда молодой. Сколько бы лет ни было, таким молодым я и останусь. Буду двигаться вперед, придумывать новые проекты, воплощать их в жизнь. У меня много всего придумано, хватит на несколько лет вперед.

Призвание Игорь выбрал еще в юности, поступив учиться в Вологодский государственный университет на направление «Автомобили и автомобильное хозяйство». После учебы сразу стал применять знания на практике: устроился автоэлектриком-диагностом. А потом пошел вверх по карьерной лестнице. В «МБ Вологда» Игоря пригласили на должность руководителя отдела послепродажного обслуживания, сейчас он является исполнительным директором этого предприятия.

«Для руководителя самое главное — это команда: люди, которые разделяют твою точку зрения, способны поддержать и помочь, хорошо относятся к компании и ее бренду, — считает Игорь Шальгин. — Когда у тебя есть хорошая команда, занимающаяся продвижением продукта, — это всегда приводит к высоким результатам».

С момента, когда Игорь Шальгин стал исполнительным директором дилера Mercedes-Benz в Вологде, компания выросла в несколько раз. Масштабы продаж и послепродажного обслуживания расширились настолько, что сейчас охватывают почти всю европейскую часть России. Показатели стабильно растут: по итогам 2019 года поставлена на учет 51 единица грузовой техники, проданная «МБ Вологда».

«На начальном этапе у нас было несколько человек персонала и небольшой объем выработки, — вспоминает Игорь. — К началу 2020 года объемы послепродажного обслуживания удалось довести до восьми машиномест, пяти выездных бригад, а география покрытия выездным сервисом охватывает территорию от северной Ухты до южных городов России».

Принципиальный подход вологодского дилера Mercedes-Benz к выполнению обязательств выгодно отличает компанию от многих других дилеров СЗФО.

«Mercedes-Benz» — уникальная техника, — увлеченно рассказывает Игорь Шальгин. — Этот бренд принято ассоциировать с инновационными легковыми автомобилями, однако точно такие же инновации присущи и грузовым автомобилям. Поэтому грузовики сейчас активно покупают представители разных направлений бизнеса. «Mercedes-Benz» — это бренд, который позволяет серьезно сократить общую стоимость владения техникой: за счет экономии топлива, увеличения межсервисного интервала, высокой общей производительности и многих других факторов. Наши машины надо один раз увидеть в деле — и вы сразу же все поймете!»

Когда мы вновь спросили Игоря о нем самом, о его автомобиле, интересах и увлечениях, он, улыбаясь, ответил: «Я езжу на Mercedes-Benz, а увлечений у меня всего два — мотоциклы и работа».

ИГОРЬ ШАЛЬГИН:

«ЗАЛОГ УСПЕХА — ЛЮДИ, КОТОРЫХ ОБЪЕДИНЯЕТ ОБЩАЯ ЦЕЛЬ»

О себе исполнительный директор официального дилера Mercedes-Benz «МБ Вологда» Игорь ШАЛЬГИН говорить не очень любит. Совсем другое дело, когда речь заходит о работе: про грузовые автомобили и особенности их обслуживания он рассказывает охотно и очень обстоятельно.



Свою профессиональную карьеру Андрей Узкий начал выстраивать сразу же после окончания школы, в 2001 году поступив в Вологодский технический университет (ныне ВоГУ) на направление «Менеджмент».

В 2006-м, получив высшее образование, он устроился в лизинговую компанию, где проработал до 2014 года.

Авторитет и репутация молодого специалиста оказались настолько высоки, что его пригласили на должность заместителя директора Вологодского филиала Страхового Дома ВСК. В декабре 2018 года Андрей Узкий возглавил филиал.

Сегодня здесь работают почти 150 человек: более 30 штатных сотрудников и 115 страховых агентов. По итогам 9 месяцев 2019 года Страховой Дом ВСК занял в Вологодской области первое место по объемам страхования каско. Общий размер страховых сборов по всему комплексу страховых услуг у филиала увеличился за год на 37% — очень впечатляющий показатель для такого сложного и высококонкурентного рынка, как страхование.

Успех в профессиональной деятельности приходит к тем людям, которым по-настоящему интересно то, чем они занимаются, которые умеют слушать и понимать других и настроены на конструктивное решение проблем, уверен Андрей Узкий.

«Люблю погружаться в рабочий процесс «с головой», — признается он. — Считаю, что руководитель должен составлять со своей командой единое целое, поэтому мой кабинет всегда открыт для сотрудников и клиентов: каждый может зайти и задать любой вопрос, получить консультацию, внести предложение, обсудить какие-либо моменты. В нашей работе очень важно встать на сторону человека, понять его и оказать должную помощь».

В филиале почти нет текучести кадров, а клиентская база расширяется. Постоянными клиентами филиала являются многие крупные компании, работающие в лесопромышленной, лизинговой, торговой и иных отраслях экономики.

«Наши достижения — это достижения именно коллективные, — считает Андрей Узкий. — У нас сложилась отличная команда, которая состоит из настоящих профессионалов, болеющих за свое дело и относящихся к нему с полной ответственностью».

Одной из ключевых причин успеха стала и такая важная особенность, присущая Страховому Дому ВСК в целом, как нацеленность на постоянное развитие. Руководство страховой компании стремится, чтобы ее сотрудники постоянно повышали образование и наращивали практический опыт работы.

Особое отношение у компании к клиентам. Во-первых, неуклонно снижается стоимость услуг по ряду направлений. Во-вторых, расширяется перечень имеющихся продуктов — таких, например, как имущественные виды страхования физических лиц. В-третьих, активно внедряются новые современные решения, ярким примером которых является удобное и полезное для клиента приложение «ВСК страхование». Благодаря ему о необходимости ехать в офис и ждать в очереди можно забыть.

«Мы работаем благодаря своим клиентам и сотрудникам, — говорит Андрей Узкий. — Человеческий капитал — это главный фактор успеха в бизнесе. Чем лучше руководитель понимает это, тем эффективнее его компания выполняет поставленные перед ней цели и задачи».

АНДРЕЙ УЗКИЙ:

«ЧЕЛОВЕЧЕСКИЙ КАПИТАЛ — ЭТО ГЛАВНЫЙ ФАКТОР УСПЕХА В БИЗНЕСЕ»

Главное в страховом деле — обеспечение надежной защиты для своих клиентов, качественное урегулирование страховых событий, а также понимание и помощь в решении возникших проблем. Так считает директор Вологодского филиала Страхового Дома ВСК Андрей УЗКИЙ.



HUGO BOSS – SMART CASUAL НА ГРЕБНЕ ВОЛНЫ

Intro

В 2024 году люксовому бренду Hugo Boss исполнится 100 лет. Блестящие миллионеры, именитые кинозвезды и удачливые бизнесмены, все они с удовольствием носят одежду и аксессуары от Hugo Boss.

Brand

Благодаря богатой и насыщенной истории, а также своим консервативным линиям — сегодня Hugo Boss — это одежда для тех, кто не согласен на компромиссы, твердо стоит на ногах и уверенно смотрит в завтрашний день.

Ультрасовременная линейка Hugo Boss Casual создана для динамичных, сильных и статусных мужчин. Эта одежда подчеркнет безупречный вкус, стиль и элегантность своего владельца. Коллекция Hugo Boss Casual весна/лето 2020 послужит превосходной основой для повседневного образа.

Smart Casual

Модная тенденция Smart Casual набирает обороты. Hugo Boss подошел к воплощению этой идеи как всегда обстоятельно и представил в этом сезоне невероятно элегантную одежду.

Аккуратный и относительно неформальный стиль Smart Casual превосходно подойдет в равной степени и для коктейльной вечеринки на Ибице, и для делового обеда в Хельсинки.

Добавьте роскоши в свой умный кэжуал вместе с премиальными тканями Hugo Boss, а подтянутости добейтесь при помощи строгих линий силуэта.

Правила для умного образа

Для чистого casual-стиля есть только одно правило: «Здесь нет никаких правил». Однако Hugo Boss предлагает озаботиться своим внешним видом:

- Определитесь со своей целью. Одежда — это невербальный способ коммуникации с окружающим миром.
 - Создавайте гардероб из базовых тонов и инвестируйте в дорогие вещи, которые надолго сохранят свой внешний вид.
 - Персонализируйте свой костюм при помощи одного-двух уместных случаев аксессуаров.
 - Ищите вещи с идеальной посадкой и не разменивайтесь на мелочи.
- Помните: классическое понятие статусно одетого человека напрямую

коррелирует с доверием ваших контрагентов. Инвестируя в гардероб — вы инвестируете в свой бизнес. Уверенный человек в стильной и дорогой одежде заключит более выгодные сделки.

Коллекция весна/лето 2020

Классический синий — цвет 2020 по версии Pantone — занимает лидирующую позицию на пьедестале коллекции весна/лето Hugo Boss Casual. Консервативные черный и серый составят ему хорошую компанию.

Непременные фавориты сезона — натуральные материалы. В мире Hugo Boss царят деним и хлопок — ткани, близкие сердцу любого мужчины: в них можно одновременно чувствовать себя стильно и удобно.

Где купить

Эксклюзивный представитель бренда HUGO BOSS в Вологде — бутик «Итальянский стиль». В ассортименте только оригинальные вещи сегмента лакшери. Исключительный форм-фактор бутика позволит подобрать одежду в полном соответствии с вашими предпочтениями.



«ЛУЧШИЙ СТАНДАРТ УПРАВЛЕНИЯ — ЭТО ЗДРАВЫЙ СМЫСЛ»



фото: из личного архива

ТЕКСТ: АНДРЕЙ НЕНАСТЬЕВ

Крупный эксперт в вопросах сертификации и аудита систем менеджмента Алекс ЕЗРАХОВИЧ, живущий в Австралии, побывал в Череповце на международном промышленном форуме. Журналист «БиВ» встретился с Алексом и задал вопросы о том, зачем малым и средним предприятиям сертификаты качества, можно ли стандартизировать отношения в коллективе и почему европейские практики превращаются в России в мучение, а не в инструменты управления.

— **Алекс, давайте начнем с самого простого, так как не все понимают, что такое стандарты управления и ИСО 9001. Расскажите об этом.**

— Стандарт ИСО 9001 — это стандарт на системы менеджмента качества. Он опубликован в 1987 году, и хотя он в основном посвящен «качеству», он также отвечает на вопросы, как руководить производством. В России мало что изменилось со времен Петра I с точки зрения подходов к руководству. Всегда была особенно актуальна проблема взаимоотношений в коллективе. Это только вопрос культуры. Если на Западе я подниму голос на своего сотрудника, меня уволят. В России можно матом послать, и никто не обратит внимания. Это один из примеров. На слуху сейчас огромное количество инструментов: это «Бережливое производство»,

«6 сигма», TQM, статистические методы и так далее. Так вот, это только дополнения к общей системе управления. Стандарты управления — изначально это военные спецификации. Во время Второй мировой войны вводилось очень много требований, связанных с контролем качества вооружения. Из военных стандартов выросли и наши стандарты. Стали создаваться органы по оценке соответствия, то есть сертификационные органы. Одним из первых таких органов была страховая компания Lloyd's, потом появились BSI, TÜV. Это были крупные и честные компании. Но потом стали возникать маленькие, никому не известные фирмы. В этот момент появилась аккредитация, ей занялось государство: именно органы аккредитации решают, насколько органы по сертификации компетентны. В России сейчас это Росаккредитация.

— **Сертификаты продаются в интернете за 50 тыс. рублей.**

— Были прецеденты, когда сертификат выдавали за деньги, а потом в результате производства некачественного товара умирали люди, начинались суды. Это вопросы безопасности. А еще это экономика. Если предприятие покупает сертификат в интернете, то серьезный заказчик скажет: простите, но я не верю вашему сертификату. Есть компетентные и опытные органы, например, «Русский Регистр», который недавно открыл филиал в Череповце. Я 43 года работаю в этой сфере и могу сказать, что они очень серьезны: у них есть международные аккредитации, а также аккредитации для Росатома, Газпрома, военных заказчиков. То есть важно не просто наличие сертификата, а и кем он выдан.

— **С крупным бизнесом все понятно, а нужен ли сертификат для МСБ?**

— Им это нужно даже больше, чем крупному бизнесу. Большой бизнес очень часто не сертифицируется, так как у них есть имя. У «Майкрософт» нет сертификатов, у «Сименс» тоже. У них есть бренд. Но крупный бизнес заинтересован в том, чтобы сертифицировались его партнеры. Я сертифицировал множество заводов, аналогичных вашей «Северстали». У нас в Австралии в городе Вуллонгонг есть металлургический завод. На заводе работали 18 тыс. человек, сейчас там 3 тыс. человек. Они сократили большинство обслуживающих функций и перевели ремонтников и другие вспомогательные службы на аутсорсинг. Многие сокращенные работники открыли свои бизнесы и до сих пор предоставляют услуги металлургическому заводу. Если нужно что-то отремонтировать, то завод открывает тендер, и эти малые бизнесы подают заявки. Требование от завода — сертифицированная система менеджмента качества. Таким образом они мелкие предприятия привели в порядок, эти предприятия стали работать по процедурам заказчика. Пример из моего опыта: один небольшой поставщик выиграл контракт — отремонтировать железнодорожные пути в одном из цехов на этом заводе. Я проводил аудит и рассмотрел их контракт. Там написано: заменить шпалы. Но не было ни слова о «костылях», которыми крепятся эти шпалы. Когда этот несчастный хозяин фирмы сказал заказчику, что надо купить «костыли», завод ответил: извини, в контракте этого нет. Если бы у него была нормальная система менеджмента качества, он бы посчитал и учел бы стоимость «костылей» сразу. У него не было системы анализа и проверки контракта. Вот такие «мелочи» и включены в стандарт ИСО 9001: кто отвечает за приемку продукции, кто имеет полномочия подписать документы. В МСБ часто ничего этого нет. Да, есть штатные расписания, документация, но это все наследие советского прошлого. А на деле никто не понимает, кто и за что отвечает.

— **Мы говорим о внешних факторах сертификации: тендеры, контрагенты. А есть ли внутренняя мотивация?**

Наша справка

Александр (Алекс) Езрахович родился в Ленинграде, окончил физико-механический факультет Ленинградского политехнического института имени Калинина. В 1977 году эмигрировал в Австралию. С 1987 по 2012 год занимал должность генерального менеджера компании SAI Global Certification Services Pty Ltd с подконтрольными ему областями: систем менеджмента, безопасности пищевой продукции, сертификации продукции в рамках деятельности SAI Global — транснационального органа по оценке соответствия. В течение 20 лет был полномочным представителем национальной организации по стандартизации Австралии Standards Australia. Член технического комитета Международного форума по аккредитации (IAF) — участник разработки обязательных документов IAF (IAFMD). С 1992 по настоящее время участвует в аккредитационных оценках в качестве ассессора и эксперта. В 2019 году Всероссийская организация качества наградила Алекса Езраховича почетной медалью И. А. Ильина за выдающиеся практические достижения в области качества.

— Конечно! Это независимый взгляд со стороны: что у вас работает, а что нет. В стандарте есть требование внутреннего аудита. Организация должна его проводить при помощи компетентного и независимого человека. Но часто директор назначает на эту должность абсолютно неуважаемого и неопытного человека, который постоянно говорит: «У нас все в порядке».

— **Значит, директор хочет именно это слышать, раз он такого человека выбирает.**

— Да, но это обман себя. Я в таких случаях пишу несоответствие: «Внутренний аудит нерезультативен». Почему я нашел, а они нет?

— **Потому что у вас компетенция выше.**

— Нет, у них выше! Они знают свою организацию, они внутри нее. Они знают, кто работает, а кто нет, кто и когда приходит на работу, кто чем занят. Если вы не находите проблем, то вы врите сами себе. Вы теряете результативность и эффективность. Сама по себе сертификация не панацея, но независимый эксперт разносит знания. Он говорит: «Ребята, подумайте, у вас проблемы!» К сожалению, все заняты внешними доказательствами того, что у них есть система менеджмента.

— **А как же «Бережливое производство»? Самый что ни на есть внутренний инструмент.**

— Это не будет нормально работать, если нет системы. «Бережливое производство», например, не включает внутренний аудит. Я был на одном очень крупном российском предприятии, и там люди рвут и мечут, потому что их заставили подписать местоположение клавиатуры и мышки на столе! Зачем это? В 1922 году в Совнарком в Москве висел большой плакат: «Принципы научной организации труда». Их разработал Алексей Гастев. Это и было начало «бережливого производства». Это была научная организация труда. Там всё то же самое, даже умнее этих зарубежных нововведений. Но мы верим западным экспертам, которые не знают российскую реальность, а русскую ментальность не понимают.

— **Но их производства работают эффективнее.**

— Да, это правда. Но у них не было того прошлого и той системы, которая всё тормозила и не давала свободы для производства. В новой России есть отличные возможности. Российское образование пока лучше западного. Не стоит полагать, что все западное — это лучшее. При распаде Советского Союза сломали всё, а ведь была хорошая система метрологии.



Было планирование, и это разрушили, но без планирования ведь жить нельзя. Теперь мы покупаем американско-европейские системы работы с персоналом. Я категорически против этого, это абсолютно не для нас, и это не пройдет. Мое поколение это уже не воспримет, а молодежь посчитает за игру, но никогда из этого ничего не выйдет. На этом просто зарабатывают кучу денег. Работать должен здравый смысл.

— **Можете прямо сейчас назвать базовые принципы хорошего управления?**

— Они давно известны. Руководство должно подавать пример: уважать и слушать людей, не кричать. Затем вовлеченность: люди должны принимать участие в жизни предприятия. Третье — принятие решения на основании знаний и достоверной информации, а не от балды. Наконец, процессный подход, качественные взаимоотношения с потребителем, компетентность персонала. Партнерские взаимоотношения с контрагентами: не «я тебя угроблю ценой», а сотрудничество. Все это, кстати, уже понимают на «Северстали». С Союзом промышленников и предпринимателей Вологодской области у них есть проект «Надежный подрядчик», они готовят поставщиков, говорят, что именно «нужно принести». Чем интересен Череповец? Здесь есть два очень крупных заказчика для малого и среднего бизнеса — это «Северсталь» и «Апатит». И они заинтересованы в том, чтобы

организовать своих поставщиков, чтобы те, работая независимо друг от друга, поддерживали качество товаров и услуг, а также качество жизни людей.

— **Как должно выглядеть предприятие, на котором людям захотят работать?**

— Есть масса организаций, в которых люди любят работать. У нас есть фирма в Австралии, они занимаются сайтами, так у них прямо на работе организован детский сад. Там зарплата такая, что никто не пойдет в другое место. Я уверен, что хозяин фирмы не страдает от того, что он помогает людям. Умный хозяин не будет ездить на золотом мерседесе, если его работникам нечего есть. Но в России пока этого не понимают.

— **В своем выступлении на промышленном форуме вы упомянули стандарты качества жизни. Что это?**

— Это стандарты, которые говорят о том, что нужно для так называемого развитого города. Там есть показатели доступности медицины, образования, различных служб. Есть стандарт ИСО 9001 для местного самоуправления. Этот стандарт говорит в том числе о том, что нужно делать, когда вы строите детскую площадку. Например, прописана доступность для инвалидов. В Австралии бы не открылся ресторан, где мы с вами сейчас находимся, потому что здесь нет пандусов. Я думаю, таких объектов у


ЕСЛИ ПРЕДПРИЯТИЕ ПОКУПАЕТ СЕРТИФИКАТ В ИНТЕРНЕТЕ, ТО СЕРЬЕЗНЫЙ ЗАКАЗЧИК СКАЖЕТ: ПРОСТИТЕ, НО Я НЕ ВЕРЮ ВАШЕМУ СЕРТИФИКАТУ.

вас множество. Если вы введете систему менеджмента качества и если мэрия захочет придать городу определенный уровень, то хорошо было бы всех муниципальных подрядчиков привести к требованиям стандартов.

— **У чиновников все столы завалены бумагами с индексами, показателями, таблицами, отчетностью по выполнению KPI. А вы говорите про еще один «стандарт»...**

— Это вещи, не приносящие никакой ценности. Все говорят, что у нас нет бюджета, нет денег, но еще никто не осознал, зачем делать вещи, которые никому не нужны. Есть куча процессов, которые никуда не ведут. Это как раз и есть заполнение этих таблиц.

— **Взаимоотношения в коллективе можно стандартизировать?**

— Да, но это будут больше не стандарты, а здравый смысл. Я знаю одного очень богатого человека, который сказал: «Отношения в организации должны основываться на уважении и на том, что люди знают, за что они отвечают». И чтобы никто не ругал людей за принятие решений. Если человек боится принять решение, значит культура в организации ненормальная. Но здесь все зависит от руководителя, а российские руководители очень круты. Однако уверен, что если ты поставил задачу правильно, ее и исполнять будут правильно. А стандарты систем менеджмента — это просто обобщение здравого смысла. 

ЭКСПРЕСС-ЛИЗИНГ: ЛЕГЧЕ ЛЕГКОГО

ТЕКСТ: АЛЕКСАНДР НЕСТЕРОВ

Компания «СГБ-лизинг» работает на рынке с 2012 года. Накопленный опыт позволяет привлекать и обслуживать сотни клиентов, ее лизинговый портфель превышает миллиард рублей. Поступательно двигаясь вперед, компания предлагает клиентам и партнерам максимально выгодные программы. Сейчас весьма востребован легковой и коммерческий транспорт. Приобрести его без лишних затрат позволит программа «Экспресс-лизинг».

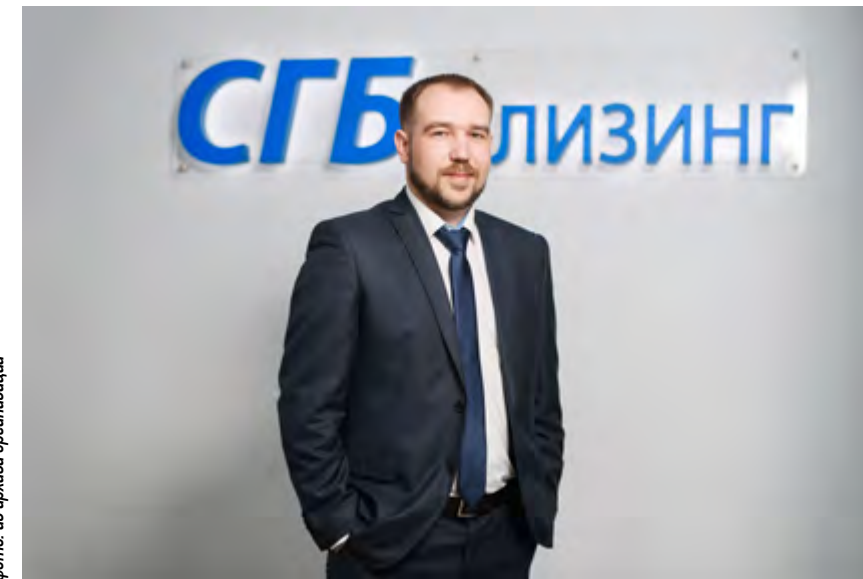


фото: из архива пресс-службы

В первую очередь «Экспресс-лизинг» предусматривает сокращенный комплект документов от потенциальных клиентов для рассмотрения вопроса о предоставлении соответствующих услуг. Помимо анкеты, паспорта и анализа 51-го счета, от индивидуального предпринимателя потребуются лишь налоговая декларация, а от юридического лица — бухгалтерская отчетность за последний год. «Это самый минимум, который возможен при заключении лизингового договора, — подчеркивает **Сергей Шутов**, директор «СГБ-лизинг». — Соответственно, срок рассмотрения документов снижен. Если не в день обращения, то обязательно на следующий день будет вынесено решение о заключении договора. Такой подход позволяет любому желающему легко и без лишних затрат взять автомобиль в лизинг».

Кроме того, чтобы обеспечить доступность лизинга как финансового

инструмента, компания снизила размер авансового платежа (от 10%) и увеличила срок договора (до 5 лет). Таким образом, лизинг становится еще более привлекательным по сравнению, скажем, с обычным кредитом, учитывая базовые преимущества первого. Напомним, что лизинговые платежи относятся на издержки производства (себестоимость) лизингополучателя и, соответственно, снижают налогооблагаемую прибыль, а полученные в лизинг активы освобождены от уплаты налога на имущество.


«Таким образом, клиент может приобрести любой необходимый ему автомобиль — легковой (стоимостью до 9,5 млн рублей) или грузовой (до 13 млн рублей), — поясняет Сергей Шутов. — Он может его выбрать сам, предоставив коммерческое предложение от поставщика, либо мы предложим ему широкий выбор — мы работаем как с официальными дилерами, так и с универсальными

автосалонами, которые готовы продавать автомобили по вполне приемлемым ценам. Естественно, все поставщики предварительно проверяются на надежность и добропорядочность».

Конкуренция на рынке автолизинга довольно жесткая, поэтому «СГБ-лизинг» старается использовать все свои преимущества по максимуму. «Мы хорошо знаем вологодских предпринимателей, поэтому у нас используются не алгоритмы,

СЕРГЕЙ ШУТОВ:

«МЫ ХОРОШО ЗНАЕМ ВОЛОГОДСКИХ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ, ПОЭТОМУ У НАС ИСПОЛЬЗУЮТСЯ НЕ АЛГОРИТМЫ, А ИНДИВИДУАЛЬНЫЙ ПОДХОД».

как у федеральных компаний, а индивидуальный подход. «Мы готовы вникнуть в нюансы бизнеса любого предпринимателя, который к нам обратился, и предложить оптимальный вариант, — говорит Сергей Шутов. — К тому же «СГБ-лизинг» является дочерней структурой крупного и стабильно развивающегося банка, имеет хороший финансовый тыл... Наши двери открыты, мы рады каждому клиенту». 



Вологда, ул. Благовещенская, 3
тел.: (8172) 57-37-76, 57-35-81
www.sgb-leasing.ru

VOLKSWAGEN TOUAREG: КРАСОТА И СТРЕМИТЕЛЬНОСТЬ

ТЕКСТ: МАКСИМ КОНОВАЛОВ

Новый Volkswagen Touareg по качеству исполнения и другим характеристикам оказался на голову выше и как минимум на миллион-полтора дешевле, чем ключевые конкуренты.

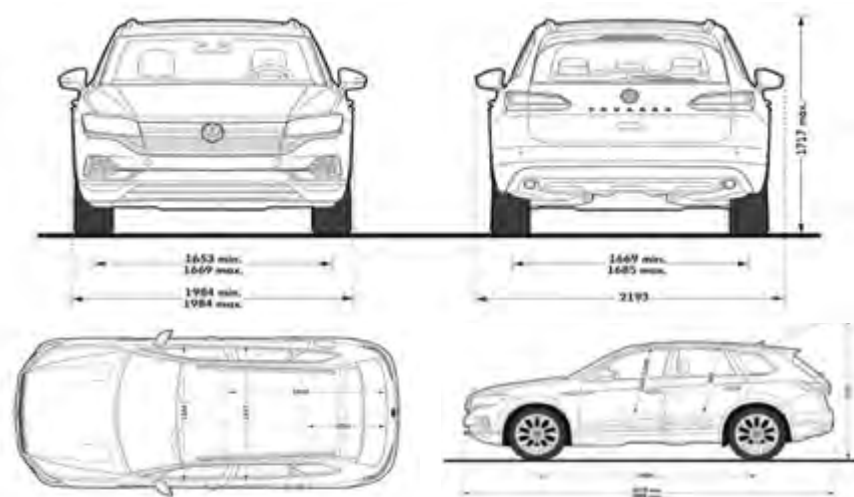
Ключевая фишка внедорожников Volkswagen нового поколения — нарочитая брутальность. Агрессивный пакет R-Line с огромной хромированной решеткой радиатора добавляет и без того не самой маленькой машине мускулистости и наглости. Стремительный облик завершают 19-дюймовые диски.

Диодная оптика не только красива, но и эффективно работает в любых условиях. При запуске двигателя оптика «рассыпается» на отдельные диоды, а затем собирает излучение в единый поток, автоматически отстраивает его и направляет на дорогу. Это очень красиво!

Вниманием к мелочам Touareg просто очаровывает. По сравнению с соплатформенниками изменен даже алгоритм включения заднего дворника, на который мы жаловались, — вместо крошечной кнопки в торце правого рычажка он включается как обычно, движением от себя. Сектор очистки лобового стекла — огромный. Моторчиков вентиляции сидений и пневмомассажа спинки совсем не слышно. У стеклоподъемников — мягкий «стоп» в крайних положениях. И даже лампы индикации мертвых зон остались в корпусах зеркал, визуально не «смешиваясь» с изображением на зеркалах. Лишь проекционный дисплей разочаровал мелкими символами.

Компьютер следит за скоростью и расстоянием до машины впереди. Нет никакой нужды «играть» педалью газа. Достаточно выставить лимит скорости — дальше машина всё сделает сама.

Тормоза — с рекуперацией. В аналогичной ценовой категории подобное, похоже, не предлагает больше никто. С такой системой износ тормозных колодок и механизмов будет минимальным.



Пешеходов в «темной зоне» для VW Touareg не существует в принципе. Как только инфракрасная камера замечает людей или крупных животных в опасных зонах, изображение появляется на цифровой приборной панели. Если водитель не отреагирует, машина начинает тормозить сама.

Двигатель — бензиновый трехлитровый с турбонаддувом. В паре с двигателем работает восьмидиапазонный «автомат». Он переключается без задержек и производит крайне приятное впечатление.

Шасси — это выставка достижений концерна VW. «Пневма» с двухкамерными баллонами, подруливающие задние колеса, электромеханические активные стабилизаторы поперечной устойчивости. Даже близко! Touareg сильнее, чем ожидаешь, раскачивается на продольных волнах, не любит асфальтовых. По сути, единственный осязаемый плюс пневмоподвески — возможность задрать кузов на 70 мм, чтобы увеличить клиренс до 270 мм против «пружинных» двухсот, а углы въезда и съезда — с 25 до 31.

Причем, если прежний Touareg в верхнем положении «пневмы» становился катастрофически «деревянным», в подвеске нового наблюдается нечто похожее на рабочий ход.

Новый Touareg очень и очень тих. Во всяком случае, когда установлены звукоизолирующие окна передних и задних дверей, за которые берут доплату даже при заказе топ-версии. Ощущения, будто ты катишь по берегу порожистой горной реки, но совсем не слышишь бега воды. Дизель отлично заглушен и виброизолирован, и даже широкие покрышки не беспокоят. Как и ветер: на скорости 150 км/ч с пассажирами можно разговаривать не напрягаясь.

Стоимость автомобиля от 3 609 000 рублей. Взамен вы получаете отличный тяговитый двигатель и отменный комфорт. Большой бонус — панорамная сдвижная крыша.

На тест-драйв можно записаться в АВТО ДОМЕ Вологда по телефону: (8172) 78-62-22 или оставить заявку на сайте vw-vologda.ru.

Volkswagen Touareg Восхищает возможностями!



Преимущество до 655 000 руб.

Указанное преимущество достигается при покупке нового автомобиля Volkswagen Touareg в комплектации Exclusive (Эксклюзив) с двигателем TDI V6 249 л.с. в период с 01.02.2020 по 29.02.2020 за счет предоставления официальным дилером Volkswagen специальной цены и преимущества по trade-in (продажа нового автомобиля с принятием в зачет стоимости прежнего автомобиля). Размер преимущества зависит от марки и модели автомобиля, сдаваемого в зачет стоимости. Предложение ограничено. В акции принимают участие не все дилерские центры. Подробности узнавайте в отделах продаж официальных дилеров Volkswagen.



VOLKSWAGEN - ОФИЦИАЛЬНЫЙ АВТОМОБИЛЬ

Официальный дилер Volkswagen **Авто Дом Вологда**
г. Вологда, ул. Северная, 25Б, +7 (8172) 78-62-22, www.vw-vologda.ru

СКАЗОЧНЫЕ ЛАКОМСТВА ДЛЯ ПОЛЬЗЫ И УДОВОЛЬСТВИЯ

ТЕКСТ: ИВАН НЕСГОВОРОВ

Вотчина Деда Мороза в конце 2019 года стала одним из основных заказчиков сладостей в Вологодской области. Компания «Вологодская кондитерская фабрика» доставила Деду Морозу тонны конфет, зефира, мармелада и других лакомств.

Вологодская кондитерская фабрика уже более 15 лет является официальным поставщиком Деда Мороза. Фабрика отвечает не только за содержание дедушкиных подарков, но и за их внешний вид. Интересная и яркая упаковка — одно из основных требований Деда Мороза к кондитерам. Новогодний подарок кладут в красочную коробку. Внутри — шоколадные конфеты, леденцы, фрукты в шоколаде, мармелад, зефир, карамельки и орешки. На коробке указан адрес, по которому дети могут отправлять письма с пожеланиями в резиденцию сказочного волшебника.

«В этом году все сладости были сложены в эксклюзивный жестяной сундучок от Деда Мороза. Его дизайн сделали с использованием картинок из Вотчины. Такого больше нигде в России не увидеть! — гордится директор кондитерской

фабрики Раиса Иванова. — Внутри, помимо сладостей, были раскраски, разные мелочи для развития детей. Подарки

ВОЛОГОДСКАЯ КОНДИТЕРСКАЯ ФАБРИКА ГОТОВА ПОМОЧЬ ЖЕНЩИНАМ И МУЖЧИНАМ В ПОИСКАХ ХОРОШЕГО ПОДАРКА НА 23 ФЕВРАЛЯ И 8 МАРТА. ИНТЕРЕСНО БУДЕТ СМОТРЕТЬСЯ КОНФЕТНЫЙ ПОДАРОК, КОТОРЫЙ СДЕЛАН НЕСТАНДАРТНО И С ИЗЮМИНКОЙ. КОНФЕТЫ СТАНУТ ОТЛИЧНЫМ ДОПОЛНЕНИЕМ К БУКЕТУ ЦВЕТОВ НА 8 МАРТА, А НА 23 ФЕВРАЛЯ ВОПЛНЕ МОГУТ СТАТЬ ОСНОВНЫМ ПОДАРКОМ.

давали всем, кто в каникулы приехал на Вотчину. Всего там было около полкило

сладостей. Петушки, карамельки, чудный белый зефир «Снежок» — это просто обалденно! Я сама очень люблю деток и стараюсь делать полезные подарки, чтобы ребята могли не только поесть сладостей, но еще и фантиками пошуршать, на каждом фантике что-то посмотреть».

Каждый год Дед Мороз настаивает на том, чтобы в подарках были особые конфеты — «Заповеди Деда Мороза». Школьница из Великого Устюга предложила 10 заповедей для детей, среди которых: «Будь вежлив», «Хорошо учись», «Береги природу» и так далее. Идею девочки вологодские кондитеры воплотили в конфетах, фантик каждой из которых содержит ту или иную заповедь.

Учет мнения детей — традиция Вологодской кондитерской фабрики.

В Великом Устюге работает «Академия Деда Мороза», где ребята могут собраться и высказать свои пожелания к сладостям. Например, обертку конфет «Тик-так», названных в честь часовой мастерской Деда Мороза, придумал вологодский подросток. Мальчика наградили шоколадным кубком, а упаковку запустили в серию.

«Гости Вотчины увозят наши сладости в другие города, это хорошее продвижение Вологодской области и проекта «Родина Деда Мороза», — уверена Раиса Иванова. — Я этот проект не называю бизнесом, денег на нем мы не заработаем. Но душа лежит к этому направлению, потому что там дети. В Великом Устюге создана сказка: приезжаешь и сам становишься малышом. Дед Мороз несет добро, и мы должны нести добро, тогда и дети будут счастливее. Я хочу верить в сказку, в нашу силу помогать друг другу».

При производстве сладостей «Вологодская кондитерская фабрика» использует натуральные дары природы Вологодской области: бруснику, чернику, клюкву, шиповник, рябину, свеклу, кабачки, морковь и другие ягоды и овощи. Предприятие выпускает продукцию профилактического и диетического назначения: с добавлением морской капусты, витамина С, натуральных масел, а также изделия без сахара на фруктозе, изомальте и стевии. 🍬

Дед Мороз советует, какие сладости можно давать детям



Дети просто обожают сладкое, и не стоит им запрещать его! Главное здесь — умеренность и безопасность, ведь многие сладости нельзя назвать полезными.

Одно из самых простых и доступных лакомств — это **желейные, мармеладные и жевательные конфеты**. Они подойдут даже для совсем маленьких детей —

от двух лет. Обычно в состав таких конфет входят желатин, пектин и сахарно-паточный сироп. Эти ингредиенты не наносят вреда и даже полезны. Жевательные конфеты часто выполнены в форме животных — это интересно детям.

Зефир и пастилу, которые не содержат синтетических красителей и ароматизаторов, тоже можно смело давать детям практически любого возраста, кроме грудничков.

Карамель и леденцы — это фактически застывший сахар, который очень любят погрызть ребяташки. Однако эти конфеты вредят зубной эмали, поэтому стоит ограничить их употребление и выдавать дозированно. От одного сладкого петушка на Новый год проблем не будет. Главное — не увлекайтесь!

Детский шоколад можно давать детям примерно с трех лет. Шоколад хорошо влияет на организм ребенка, помогает поднять иммунитет и незаменим в период сдачи экзаменов, когда ребенок волнуется и к тому же должен много запоминать.

Помните, что не нужно запрещать сладкое! Чем больше запретов, тем больше хочется. Научите ребенка есть сладкое только после еды, быть умеренным в употреблении сладостей, чистить зубы утром и вечером — и проблем не будет!



ТЕЛЕКАНАЛ «РУССКИЙ СЕВЕР»: В КАДРЕ — ЕЖЕДНЕВНАЯ ЖИЗНЬ РЕГИОНА

ТЕКСТ: МАРИЯ КРАВЦОВА

Вологодский телеканал «Русский Север» получил статус общедоступного регионального телеканала. Теперь его можно найти у всех кабельных операторов. Что означает новый статус для зрителей и зачем настраивать свой телевизор на «Русский Север», мы узнали у главного редактора канала Елены ПОНОМАРЁВОЙ.

— Елена, расскажите, что главное в эфире телеканала? Новости есть у всех, а в чем особенность ваших?

— Особенность в том, что это НАШИ новости. О жизни городов, сёл, людей — жителей Вологодской области. Мы рассказываем о тех, кто живет с вами в соседнем подъезде. Новости — наш самый главный продукт. Мы в каждом выпуске поднимаем проблемные темы, и они даются нелегко. Уйти от эмоций и суметь объективно рассказать факты — не только основа хорошего материала, но и жесткое требование. У нас такая политика. Объективные, разносторонние новости — фирменный стиль телеканала, его характер. Ежедневная жизнь региона, проблемы, достижения вологжан

и области в целом — это и есть программа «Время новостей», которая выходит пять раз в день.

— У вас круглосуточное вещание, и это не только новости. Что еще можно увидеть в эфире?

— Наш контент интересен и детям, и взрослым. Мы показываем мультфильмы и детские программы. Для взрослых киногурманов есть всё — от советских комедий до современной зарубежной фантастики и лент — призеров престижных кинофестивалей. Для любителей домашнего уюта — кулинарные шоу и советы по ремонтным работам. В нашей сетке присутствуют научно-познавательные программы и документальное кино. Мы стараемся формировать эфир так,

чтобы зрители не только развлекались и отдыхали, но и учились, изучали историю, становились ближе со своими детьми во время просмотра общих программ. Может быть, это старомодно, но мы считаем, что телевидение должно нести воспитательную и образовательную нагрузку, хотя в целом это, конечно, больше развлечение.

— Что изменилось после получения статуса областного телеканала?

— Возросла ответственность. И, конечно, стали уделять больше внимания районам Вологодской области. Наводнение не только в Вологде, но и в Чагоде, отсутствие воды в жилых домах Сокола — это наши темы. Старемся не пропускать народные праздники

Три способа посмотреть «Русский Север»

1. Кабельное ТВ. У любого кабельного оператора канал «Русский Север» будет на 21-й кнопке.
2. Интернет. Прямой эфир доступен на сайте rusevertv.ru. Вещание также ведется на платформах «Яндекс.Эфир» и «Лайм HD TV». В соцсети «ВКонтакте» в сообществе телеканала (vk.com/news35) есть ссылка на бесплатное круглосуточное вещание, архив сюжетов и выпусков новостей, программ и проектов.
3. Цифровое телевидение. Новости телеканала «Русский Север» и собственные программы можно смотреть в эфире федерального канала ОТР. Время «Русского Севера» на ОТР — с 8 до 9 и с 18 до 19 часов.

в глубинке (Верховажье, Нюксеница, Сямжа, Тотьма), ведь именно там сохранилась и до сих пор живет душа Русского Севера. Общение с людьми не только наполняет энергией, но и дает ощущение гордости за наш край. Уверены, что наша область — неисчерпаемый источник интереснейших и уникальных тем, событий, здесь живут удивительные люди, и мы всегда рады и готовы рассказать о них, а в случае необходимости и помочь. В наших поездках по области нам помогают коллеги — журналисты «Канала-12» из Череповца и нашего филиала в Великом Устюге.

— Вы теперь не только областной канал, но еще и «обязательный общедоступный». Что это такое?

— Это означает, что если у вас кабельное телевидение, то независимо

от того, где вы живете в Вологодской области, в вашем телевизоре телеканал «Русский Север» должен находиться на 21-й кнопке. Мы выиграли федеральный конкурс по выбору регионального общедоступного телеканала и получили такое право.

— Почему в этом конкурсе выбрали именно «Русский Север»?

— Мы — канал самопрограммируемый, то есть все 24 часа эфира мы формируем сами. Значительная часть нашего контента — это национальная продукция, то есть продукция российского производства. Это хорошее кино, интересные сериалы, познавательные программы для детей, документалистика, развлекательные ток-шоу. Еще часть программ у нас собственного производства. Соблюдение этих условий и было основой для победы в конкурсе.

— «Русский Север» — относительно молодой телеканал, но с многолетней историей. Как так?

— Телеканал «Русский Север» — это продолжение традиций легендарного (я не побоюсь этого слова) городского телеканала «ТВ-7». Именно «семерка» стала первым местным городским телеканалом, ее первая передача вышла в эфир в декабре 1990 года. С тех пор много воды утекло. Канал изменился кардинально, но команда «семерки» всегда старалась идти в ногу со временем, чтобы быть интересной зрителю. Этим принципам следует и команда «Русского Севера». Нам досталась достойная история, и мы стараемся поддерживать и развивать эти традиции. Сейчас «Русский Север» — это самопрограммируемый круглосуточный канал. Наша команда уважает и любит своего зрителя. Кроме того, мы — часть крупнейшего регионального медиахолдинга на северо-западе страны. На «Русском Севере» в прямом эфире транслируются игры чемпионата КХЛ, крупные областные проекты, например, «Прямая линия с губернатором». Подготовка и качественный показ таких событий требуют серьезной профессиональной и технических готовности. Многие хотят это сделать, но не все могут. **Р**

Телеканал «Русский Север»
Вологда, ул. Пугачева, 79,
тел.: (8172) 280-002 — новости,
280-003 — реклама,
rusevertv.ru | vk.com/news35



Главный редактор Елена Пономарёва



Рабочие моменты съемки — Мария Суворова и Игорь Трифионов



Спортивный обозреватель и ведущий новостей Павел Орлов



Чего только не сделаешь для красивого кадра — Татьяна Колосова и Игорь Трифионов

ГОТОВИМСЯ К МАРКИРОВКЕ ОБУВИ



Предупрежден — значит вооружен

Более ста предпринимателей и руководителей торговых организаций из всех районов Вологодской области собрал в Вологде информационный семинар, посвященный маркировке обуви и товаров легкой промышленности. Организаторами мероприятия выступили департамент экономического развития Вологодской области, АНО «Мой бизнес», вологодское региональное отделение «ОПОРЫ РОССИИ» и компания «А-штрих».

О том, как избежать огромных штрафов и конфискации, в какие сроки следует выполнять маркировку обуви, одежды, духов, фотоаппаратов и шин, рассказал участникам семинара сотрудник Центра развития перспективных технологий (это оператор системы цифровой маркировки и прослеживания товаров, внедряющий систему «Честный знак») **Александр Долгиев**.

«Для разных товарных групп установлены свои сроки начала обязательной маркировки и правила маркировки, — отметил эксперт, — Но всем розничным точкам,

которые реализуют определенные товары, предстоит в этом году промаркировать товарные остатки, обязательно ввести их в оборот и наладить электронный документооборот с поставщиками».

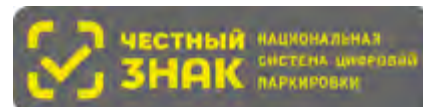
Начальник отдела по надзору в сфере защиты прав потребителей управления Роспотребнадзора по Вологодской области Юлия Груничева предупредила о возможных проверках торговых точек. Практику конфискации товаров и штрафных санкций для бизнеса она продемонстрировала на примере маркировки шуб, которая внедрена в 2016 году. Суды применяли максимальные меры к тем, кто не выполнил требования закона: приняты решения о конфискации меховых изделий на общую сумму свыше 4,7 млн рублей.

Считаем затраты

Вопрос о маркировке товарных остатков перед обувными отделами и магазинами остро стоит уже сейчас. К 1 марта им нужно промаркировать всю обувь, начиная от туфель и ботинок и заканчивая резиновыми сапогами, валенками, тапочками, сланцами и чешками.

ТЕКСТ: ОЛЬГА УЛАНОВА

Не успела розничная торговля привыкнуть к системе контроля за продажей алкоголя и освоить маркировку сигарет и шуб, как перед малым бизнесом встала новая проблема — тотальная маркировка обуви и товаров легкой промышленности. Внедрить ее предстоит в кратчайшие сроки.



Из личного кабинета системы «Честный знак» можно самостоятельно распечатать марки на обычной бумаге и принтере. Но расход бумаги будет огромным. Так, на один лист формата А4 помещается всего 4-5 этикеток. При больших товарных остатках в несколько тысяч пар обуви такой способ печати окажется очень затратным и по деньгам, и по времени. Марки нужно будет вырезать вручную и наклеивать на коробки или обувь скотчем или клеем.

Проще и дешевле распечатать марки на специальных клейких этикетках с помощью термотрансферных принтеров. Стоимость недорогих принтеров составляет 9-13 тыс. рублей. Можно заказать эту услугу в сторонней фирме. Печать марок на клейких этикетках обойдется предпринимателю примерно в 40-60 коп. за одну марку-наклейку на пару обуви.

К 1 марта нужно будет наладить работу по новым правилам и на кассе. Главная сложность здесь — электронный документооборот.

«Настроить продажу маркированных остатков на кассе, особенно кассе-калькуляторе, не составит большого труда

и не потребует больших материальных затрат, — успокаивает технический директор ООО «А-штрих» **Алексей Уланов**. — Необходимо приобрести недорогой 2D-сканер штрих-кода за 3 тыс. рублей, прошить кассу и занести в нее несложную номенклатуру. Крупным магазинам и торговым точкам, имеющим товаручетные программы и автоматизированные рабочие места, в рамках новых требований предстоит обновить свои программы и кассовую технику. Просто обклеить свои товарные остатки марками и начать их считывать в чек при продаже — этого недостаточно».

Новая партия обуви — это новые трудности. Коробки с новой обувью должны быть не просто маркированы. Важно, чтобы право собственности на этот товар для дальнейшей перепродажи было передано новому владельцу. Сделать это можно только в системе электронного документооборота: поставщик создает накладную в кабинете «Честного знака», подписывает ее своей электронной подписью, а покупатель принимает товар и подтверждает сделку своей электронной подписью. Только после этого новую обувь можно будет продавать и пробивать на кассе.

Таким образом, всем розничным продавцам обуви понадобится компьютер с выходом в интернет и настроенным кабинетом «Честного знака». Нужно будет освоить новые принципы работы и ответственно подходить к вопросу закупки товаров. Важно выбирать добросовестных поставщиков, которые будут работать в рамках требований нового законодательства.

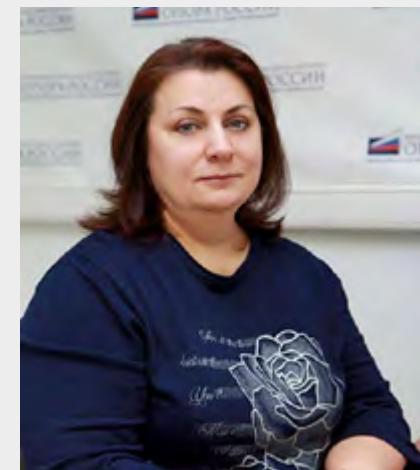
Работа с московскими рынками, где зачастую не используются даже кассовые чеки, становится опасной.

Штраф за нарушение при обороте товаров, подлежащих маркировке, — от 50 до 300 тыс. рублей плюс конфискация товара.

Отмена ЕНВД: первые шаги

Еще одним тяжелым испытанием для владельцев обувных магазинов и отделов стала смена в этом году системы налогообложения. С января возможно-сти применять ЕНВД и патент лишились

Светлана КУЛИКОВА, исполнительный директор Вологодского регионального отделения «ОПОРЫ РОССИИ»:



«Очевидно, что процесс внедрения маркировки будет болезненным для многих вологодских бизнесменов. Особенно тяжело придется в дальних уголках области, где уже сейчас ощущается нехватка квалифицированных IT-специалистов и продавцов, умеющих работать с новыми кассами и программами. Кроме того, как обычно все нововведения потребуют немалых материальных затрат».

все предприниматели и организации, продающие лекарства, обувь и одежду с натуральным мехом. Основание — требования нового федерального закона №325 «О внесении изменений в части первую и вторую Налогового кодекса Российской Федерации» от 29.09.2019.

«В этом году все налогоплательщики смогут применять две системы налогообложения, — пояснил начальник отдела контроля ФНС по Вологодской области Александр Федотовский. — Например, для продажи обуви использовать УСН, а для всех остальных товаров — ЕНВД. Но с 2021 года единый налог на вмененный доход применять уже нельзя, и всем предпринимателям необходимо будет определиться со ставкой упрощенной системы налогообложения».

Для нужд мелкой розничной торговли сотрудник налоговой службы рекомендовал использовать ставку 15% УСН по системе «доходы минус расходы».

Бизнесу всё объяснят

Новые вопросы маркировки вызывают огромный интерес в районах Вологодской области.

Силами компании «А-штрих» и АНО «Мой бизнес» при поддержке департамента экономического развития начаты выездные мероприятия по разъяснению новых правил. В январе работу в системе

«Честный знак» освоили Шекснинский, Череповецкий, Кирилловский, Сокольский, Харовский и Верхояжский районы. В феврале планируется еще 10 обучающих мероприятий.

«Мы уверены, что подобные обучающие мероприятия — самая действенная помощь, — поясняет руководитель центра поддержки предпринимательства АНО «Мой бизнес» **Сергей Шмельков**. — В рамках обучения мы стараемся предоставить не только техническое консультирование, но и обсуждаем вопросы налогообложения и сложности работы с рынками. Мероприятия обычно проходят очень интересно, предприниматели участвуют активно».

В АНО «Мой бизнес» планируется создать рабочее место для бесплатной печати марок на обувные товары. Любой предприниматель сможет прийти в офис «Моего бизнеса» в Вологде на Конева, 15 со своей электронной подписью и бесплатно распечатать марки.



Вологодское областное отделение
«ОПОРЫ РОССИИ»
тел. 8-921-716-19-54,
e-mail: opora-vologda@mail.ru



УЧАСТНИК ФИРМЫ ИСТРЕБУЕТ ДОКУМЕНТЫ: ЧТО ДЕЛАТЬ?

ТЕКСТ: ОЛЕГ ИВАНОВ,
ЮРИСТ АДВОКАТСКОГО БЮРО «ГУРНЯК И ПАРТНЕРЫ»

Запрос от участника ООО об истребовании документов взволнует любого руководителя. Зачем понадобились бумаги и не обернется ли такой запрос проблемами для фирмы? Зачастую опасения не напрасны, ведь такие запросы, в том числе специально, пишутся для блокирования работы общества. Можно ли не отвечать на запрос? Или же найти вариант ответить на него максимально безопасно? Разберемся в нюансах, основываясь на законе и судебной практике.

Что и когда предоставлять

В законе четко сказано, что общество обязано передать своему участнику по его требованию документы, связанные с работой компании, для ознакомления. Основание — п.1 ст. 8 №14-ФЗ от 14.02.98 «Об обществах с ограниченной ответственностью».

Фирма обязана обеспечить участнику доступ к запрошенным документам в течение пяти дней после получения запроса (п. 3 ст. 50 этого же закона). Срок исчисляется с момента, когда представитель компании расписался в получении письма или подтвердил получение требования иным способом.

Если общество не представило запрошенную информацию, нарушило пятидневный срок и/или представило недостоверные сведения, штраф составит от 500 до 700 тыс. рублей.

Когда запрос нельзя игнорировать

Участник вправе требовать любые документы, которые связаны с работой общества. В том числе бухгалтерскую и налоговую отчетность, документы по личному составу, первичные учетные документы, регистры бухучета, аудиторские заключения.

Для участника выгоднее истребовать максимальное количество документов, чтобы получить как можно больше информации. Однако грань между реализацией права на получение документов и злоупотреблением этим правом очень тонкая, и

суд может решить, что участник запросил слишком много документов, чтобы намеренно затруднить работу компании.

Незаконные или сомнительные требования

К незаконным либо сомнительным требованиям о предоставлении документов судебная практика относит следующие случаи:

- Если участник требует одни и те же сведения несколько раз. Предоставлять конкретный документ конкретному участ-

ЕСЛИ УЧАСТНИК ИМЕЕТ УМЫСЕЛ НАВРЕДИТЬ КОМПАНИИ И ЕЕ РУКОВОДСТВУ И ВЫ СМОЖЕТЕ ДОКАЗАТЬ ЭТО В СУДЕ, ТО ПРЕДПРИЯТИЕ ИЗБЕЖИТ ОТВЕТСТВЕННОСТИ.

нику общество должно только один раз. На второй и последующий запросы можно не отвечать.

- Компания не обязана отвечать на запрос участника, который уже вышел из ООО. Есть исключение: если запрос направил бывший участник, которому компания пока не выплатила действительную стоимость доли.

- Интересным условием для отказа является «отсутствие цели». При судебном споре суд откажет участнику, если он требует сведения, которые относятся

к старым периодам деятельности компании и не представляют какой-либо ценности.

- Веское условие для отказа — сомнение в том, что запрос направил действительно участник общества, а не подставное лицо. Если подпись на запросе вызывает сомнения, директору следует хорошо подумать, прежде чем исполнять такой запрос. Исходя из сложившихся обычаев делового оборота, отвечать необходимо только на тот запрос, где подпись подателя заверена нотариально, либо из запроса очевидно, что он направлен действительно участником общества, а не юристами конкурентов.

Как правильно ознакомить участника ООО с запрашиваемыми документами

Участник вправе ознакомиться с запрошенными документами лично либо получить их копии (п. 3 ст. 50 закона об ООО). Способ выбирает сам участник, и общество не может на это повлиять. Обычно просят копии, поскольку это удобнее.

Изготовить копии обязано предприятие, но участник, который запрашивает документы, должен возместить затраты на изготовление. Если общество представляет документы в виде копий, участник вправе потребовать заверить их. Сделать это может уполномоченный сотрудник фирмы либо нотариус.

Компания исполнит свою обязанность ответить на запрос, когда представит заверенные копии. **BB**



УДАЧА В БИЗНЕСЕ: БЫТЬ В НУЖНОЕ ВРЕМЯ В НУЖНОМ МЕСТЕ

ТЕКСТ: КОНСТАНТИН ЗАДУМКИН, ЭКСПЕРТ ПО СТРАТЕГИЧЕСКОМУ УПРАВЛЕНИЮ, К.Э.Н.

Когда говорят о целях, то обычно думают о необходимом для их достижения количестве денег и времени. Но кроме этих ресурсов у человека есть еще интеллектуальный и социальный капиталы. Именно они помогают ловить удачу. Посмотрим на эти факторы внимательнее.

Интеллект

Люди рождаются с разными способностями и разными стартовыми позициями. Но многое можно изменить благодаря воспитанию, образованию и опыту. Воспитание помогает нарабатывать личный социальный капитал за счет дисциплины, упорства и осознанной благодарности. Всем приятно иметь дело с ответственными, позитивными и вежливыми людьми. Образование позволяет видеть возможности и сравнивать варианты достижения целей. Если я предложу вам купить за миллион рублей однокомнатную квартиру с ремонтом в кирпичном доме в центре Вологды, то вы сразу поймете, что это выгодное предложение. Кажется, что сделать такой вывод просто. Но попробуйте, например, сходу оценить выгодность покупки аналогичной однокомнатной квартиры в центре города Актобе за четыре миллиона тенге. Вам потребуются знания, навык анализа информации, а также математика и статистика.

Опыт

Зачем нужен опыт? Опыт позволяет оценить и снизить риски. Он же позволяет не совершать грубых ошибок. В случае с квартирой неприятные неожиданности могут возникнуть с документами, состоянием дома, задолженностью по коммунальным платежам и кредитам, адекватностью соседей, наложенными арестами и ограничениями, нарушением прав несовершеннолетних. Опытный риелтор, который за свою карьеру

провел сотни сделок, уже знает «где подстелить соломки», так как много раз наступал на различные «грабли». Для него сделка несет минимальные риски. А вот человек, покупающий квартиру впервые, в этих же условиях действительно рискует.

Деньги и время

Чтобы пользоваться счастливыми возможностями, кроме образования и опыта, требуются свободные ресурсы:

В САМОМ ПРОСТОМ ВИДЕ СОЦИАЛЬНЫЙ КАПИТАЛ – ЭТО СПИСОК ВАШИХ РОДСТВЕННИКОВ И КОНТАКТОВ В МОБИЛЬНОМ ТЕЛЕФОНЕ. ЧЕМ ЭТОТ СПИСОК ДЛИННЕЕ, ТЕМ БОЛЬШЕ В ВАШЕЙ ЖИЗНИ «ОКОН ВОЗМОЖНОСТЕЙ».

деньги и время. Это те ресурсы, которыми можно рискнуть, и в случае неудачи их потеря не будет критичной. Многие знают про важность финансовой подушки «на черный день». А есть еще капитал «на белый день» — на случай, если подвернется выгодная возможность. Как только появляются свободные ресурсы вы начинаете замечать больше возможностей, так как растет концентрация вашего внимания. Но важно помнить, что если, вы вкладываете деньги в предприятия, в сфере деятельности которых у вас нет ни образования, ни

опыта, ни возможности влиять на управление, то это лотерея. Нельзя вкладывать в такие рискованные для вас затеи заемные деньги!

Социальный капитал

Его ценность и формула конвертации известны нам с детства: не имей 100 рублей, а имей 100 друзей. В самом простом виде социальный капитал — это список ваших родственников и контактов в мобильном телефоне. Чем этот список длиннее, тем больше в вашей жизни «окон возможностей». Мой опыт общения с успешными руководителями предприятий, входящих в Союз промышленников и предпринимателей области, говорит о том, что у многих из них список контактов превышает несколько тысяч человек! И он постоянно растет. За этим показателем нужно следить. Возможности (как и неприятности) приходят в нашу жизнь через других людей. Ответственное отношение к своему окружению — залог счастливой и успешной жизни. Многие склонны считать, что их жизнь, уровень достатка и счастья определяют правильность, геополитика, место жительства, но на самом деле гораздо сильнее на нас влияют люди, с которыми мы живем или работаем. Конечно, родителей и родственников не выбирают, но, например, коллег и партнеров по бизнесу выбрать можно. Важно, чтобы они двигали вас вперед, и вы могли у них учиться. **BB**

ВСЯ ПРАВДА О РЕДАКЦИИ СМИ

ТЕКСТ: НАТАЛЬЯ НЕСТЕРОВА, ДИРЕКТОР ЖУРНАЛА «БИЗНЕС И ВЛАСТЬ»

Я часто сталкиваюсь с ситуацией, когда предприниматель не до конца понимает процесс взаимодействия между его компанией и СМИ. Не знает алгоритмов работы с медиа и пытается доказать, что «прав тот, кто платит». Сегодня поговорим о том, как устроены СМИ.



принять вашу точку зрения, и постарайтесь сами понять людей и мотивы их поступков.

Свою точку зрения нужно грамотно донести и объяснить, какую выгоду ваша позиция несет для СМИ-партнера. Потому что если выгоды нет, то нет и отношений. «Ну почему они не берут наши пресс-релизы?! Мы отправили уже десять штук на этой неделе, и ни один вы не опубликовали!» — жалуется иной пресс-секретарь. А на деле он просто не понимает, что нужно журналисту в редакции.

Средства массовой информации — это тоже бизнес. СМИ продают не печатные площади, а внимание своей аудитории. Продажа рекламы — лишь следствие. Большая и постоянная аудитория, отвечающая определенным требованиям, интересна рекламодателям.

Для того, чтобы продавать эту самую аудиторию изданиям и каналам, нужно где-то ее взять. Потом каким-то образом собрать, накопить и удержать, чтобы потом на ней зарабатывать. И это уже маркетинг. Если издание, радиостанция или телеканал будут вещать всем обо всем подряд, то это будет мало кому интересно. Потому что не может быть универсального СМИ, удовлетворяющего все запросы и потребности. Люди все разные и интересуются разным. Чем насыщеннее информационный рынок, тем более нишевым должно быть СМИ, чтобы завоевать и удержать свою аудиторию.

То есть любой медиаканал выбирает, для кого он будет работать, какую аудиторию он будет обеспечивать информацией.

У хорошего СМИ есть портрет своего потребителя (читателя, зрителя, слушателя): что он любит, чем увлекается, про кого хочет читать, смотреть или слушать, а кого ненавидит, против чего борется или протестует.

Роль редактора в СМИ — планировать тематику, которая вписывается в круг интересов целевой аудитории, выбирать факты и события, которые могут быть интересны читателю именно этого издания, искать темы для материалов и, что очень важно, не брать к публикации то, что аудитория однозначно не примет.

Как только сформируется информационный пакет, четко сфокусированный на определенную группу людей, эта группа начнет формироваться вокруг СМИ и прирастать. Привлекать ее издание будет с помощью сарафанного радио и маркетинговых мероприятий, но удерживать аудиторию будет собственно сам контент — содержание номеров печатных изданий или выпусков теле-, радио-передач.

Наша редакция заботится о читателях, ведь мы хотим, чтобы с нашим журналом было комфортно. И когда кто-то пытается «скормить» в качестве новости пресс-релиз о том, что его компания лучшая на рынке, возникают такие мысли: «они хотят распугать нашу замечательную и любимую целевую аудиторию своими дурацкими рекламными новостями и навязывают нашим читателям свои товары» или «мы долго собирали целевую аудиторию, чтобы продавать ее рекламодателям и на эти деньги содержать издание и жить самим — получать зарплаты, премии, прибыль. А этот пиарщик хочет нас обокрасть!»

Со СМИ можно и нужно договариваться, эффективно и взаимовыгодно сотрудничать. Но важно помнить, что процесс сбора контента, его визуализация — это кропотливая работа редакции.

Как для предпринимателя, так и для СМИ важно, чтобы материал об организации смотрелся органично и профессионально. Только в этом случае получится взаимовыгодное сотрудничество. **BB**

Чтобы построить эффективное общение со своими целевыми аудиториями, пиарщику или владельцу бизнеса необходимо взаимодействовать не только напрямую с представителями этих аудиторий, но и с «посредниками». Главными «посредниками» являются средства массовой информации (СМИ), хотя их и теснят социальные сети и мессенджеры. Надо научиться понимать потребности СМИ и их проблемы, потому что именно это и является основой эффективной коммуникации.

Диалог будет невозможен, если одна из сторон начнет продавливать свою точку зрения, не принимая во внимание мнение второй стороны. Всегда найдется место спорам, давлению на собеседника, попыткам поставить его в неприятное положение. Как выстроить хорошие и доверительные отношения со СМИ? Для начала откажитесь от позиции, что все безоговорочно должны

КОРПОРАТИВНОЕ ВИДЕО ВНУТРИ ОРГАНИЗАЦИИ

ТЕКСТ: РОМАН БОГАТИН, РУКОВОДИТЕЛЬ СТУДИИ BRO!

Есть такое известное выражение: кадры решают всё. Поэтому стоит уделить особое внимание видеоконтенту, который ваша компания транслирует своим сотрудникам. Расскажем, какие корпоративные видео делает «Студия BRO!».



Фильмы-инструкции, обучающее видео

Это, наверное, первый формат видео для сотрудников, который приходит на ум. Обучать персонал при помощи видео эффективно и удобно: один раз сняли и можно многократно использовать в дальнейшем. Фильмы объясняют шаг за шагом, как нужно правильно работать — на конвейере, с инструментом или технологией. Учебный фильм — удобный, надежный, а главное, экономичный инструмент бизнеса. С помощью серии обучающих роликов в компаниях создают курсы и конференции. Именно так поступила российская сеть «Касса взаимопомощи», создав серию анимационных обучающих роликов.

Фильм для сотрудников компании

Зачем долго объяснять, если можно наглядно показать? Есть мнение, что сотрудники работают ровно на столько, на сколько они оценивают компанию. Это два радикально разных подхода: «Мое рабочее место — это стол с компьютером» и «Мое рабочее место — это солидное предприятие». Сотрудникам компании важно увидеть, чем живут коллеги, какие у них успехи, эффективные решения. Подобный фильм дополняет классический фильм о компании, расширяет его границы,

выводит на первый план сотрудников. Такой формат фильма выбрала компания «Инвестстрой» к своему 25-летию. Теперь фильм транслируется на экранах, установленных в центральном офисе фирмы.

Корпоративные премии и награждения

Это интересный и чрезвычайно эффективный инструмент моральной мотивации персонала. Несмотря на то что деньги являются главным измерителем и системой координат, мы вольно или невольно уделяем огромное внимание другим вещам, например, признанию со стороны коллег и руководства. «Студия BRO!» создавала видеоконтент для многих подобных событий, чего-то мудрено и непонятно: но это всегда была история наглядно и красочно рассказывающая о победителе.

Дети решают всё!

Еще один очень эффективный, запоминающийся и даже милый формат взаимодействия с коллективом — съемка детей сотрудников. В ролике дети отвечают на самые разные вопросы: от стандартных «где работают мама и папа?» до «чем тут занимаются?» и «за что дают премии?» Этот формат видео очень популярен и гарантированно вызывает живой отклик у зрителей. Так произошло

и на 10-летнем юбилее журнала «Бизнес и Власть».

SDE-клип на мероприятии

SDE (Same Day Edit) — это съемка и монтаж ролика за один день, прямо во время корпоративного мероприятия. Видео может быть серьезным или шуточным, показываем мы его в финале программы. В арсенале «Студии BRO!» множество креативных приемов, которые никого не оставляют равнодушными. Практика показывает, что видео, снятое, смонтированное и показанное «здесь и сейчас», вызывает живой отклик. А на следующий день оно может быть доступно всем заинтересованным лицам. Среди компаний, выбирающих такой формат для своих корпоративных мероприятий: «Мегафон», «БизнесСофт», «ГисГео», «Центр СМ», ФКУ Упрдор «Холмогоры». **BB**



Вологда, ул. Ленинградская, 71, оф. 3, тел. 8-911-445-50-50, e-mail: roman@brovideo.ru www.brovideo.ru

ПОЧЕМУ МЫ КРИЧИМ НА РАБОТЕ

ТЕКСТ: АЛЕКСАНДР КЛИМОВ, КЛИНИЧЕСКИЙ ПСИХОЛОГ, ДИРЕКТОР ЦЕНТРА ОБРАЗОВАНИЯ ИНСТИТУТА ПСИХОТЕРАПИИ И МЕДИЦИНСКОЙ ПСИХОЛОГИИ ИМЕНИ КАРВАСАРСКОГО

Феномен крика в условиях трудовой деятельности — сложная история. Не каждый крик является чем-то плохим. Однако в большинстве случаев кричащий начальник или же крик на уровне подчиненных воспринимаются как маркер общей нервозности на предприятии. Разберемся, откуда берется крик, что с ним делать и кто с этим должен работать.



передачи дел. В условиях многозадачности — ясное распределение времени.

Если с этими факторами все в порядке, то нужно посмотреть на более сложные вещи. Это понятность системы поощрений и наказаний. Не все работают за деньги, некоторые работают «за отношения»: им важно мнение коллеги или руководителя. Другие хотят просто работать в хорошей компании, а третьи вообще энтузиасты. Последствия крика для таких людей разные. Те, кому важнее отношения, обычно более чувствительны к крику, чем те, кому нужны деньги. Отдельной проблемой становится система дисциплинарных мер для сотрудников с небольшими зарплатами. Снижать зарплаты штрафами уже некуда, но санкции за различные нарушения применять надо, поэтому применяются санкции не материальные, а эмоциональные — это крик начальника на подчиненного.

Корпоратив как разрядка

Представим, что с условиями труда все окей, в системе поощрений и наказаний тоже есть незмоциональные санкции, но крик продолжается. В чем же причина? Давайте посмотрим на неформальные отношения в организации: кто-то с кем-то враждует, кто-то с кем-то спит, кто-то у кого-то занял денег. В ряде случаев за этими отношениями стоят сильные эмоции, но должностная субординация велит эти эмоции сдерживать. А если долго сдерживать эмоцию, то она будет все сильнее и сильнее, и однажды не хватит ресурса, чтобы ее сдержать. Если в организации не управлять социальной динамикой, то сила переживаний, которые возникают как в связи с рабочими обязанностями, так и в рамках личной жизни, однажды начнет блокировать работу.

Социальная динамика всегда усиливается в ситуации неопределенности и тревоги. Чем менее регламентирована организация труда, чем менее прозрачны обязанности, тем больше шансов, что люди будут формировать неформальные отношения и связанные с ними переживания.

Второе — социальная динамика явно проявляется в коллективе, где сотрудники регулярно сравниваются друг с другом по эмоциональным необъективным критериям. Если есть прописанные правила конкуренции (например, лучше тот, кто больше сделок закрыл), то социальной динамики в ее негативном ключе не будет. А если приходит начальник и говорит: «Петров работает лучше Иванова», и при этом

ничего не объясняет, то между Петровым и Ивановым появятся деструктивные отношения, внешнее выражение которых — крик.

Здесь важны формы «вентиляции» отношений. Очень важную роль играют корпоративные мероприятия. Это корпоративы в самом простом понимании: выехали на природу, поговорили. Все это снижает градус напряжения. Но корпоратив должен быть правильно построен и управляем, то есть не должно быть такого, что людей вывезли, поставили ящик водки и сказали: «Отдыхайте». Результат от этого будет еще хуже.

Что делать с криком

Крик — это не всегда плохо, человек может осознанно повышать голос: «Я кричу, но не вовлекаюсь в ситуацию, я в любой момент могу остановиться». У других же людей реакция гнева — это ответ на свои переживания, например, на переживание собственной беспомощности.

Здесь очень просто разобраться: если после крика никто не в обиде, то все люди понимают, что это способ разрядки. И если это не мешает работе, этого не видят, например, клиенты, то зачем с этим бороться?

Есть некоторые способы работы с криком внутри коллектива и организации. Представим, что у меня как у сотрудника есть претензии к Иванову. А теперь зададим ряд вопросов. Я понимаю, как с этим быть? Я могу просто пойти и поговорить? К чему такой разговор приведет? Есть способы, как решить вопрос официально? Пойти к начальнику, написать докладную? Работают ли эти способы? Воспринимаются ли эти способы как стукачество? Есть ли у нас какие-то групповые собрания, где я могу сказать в глаза: «Слушай, меня это достало!»? Если таких алгоритмов нет, то неизбежно будет накопление эмоций и взрыв.

И еще: часто человек конфликтует и кричит, когда у него проблемы в совершенно других сферах жизни, а не в рабочих отношениях. Об этом всегда нужно помнить, в том числе работодателю. **BB**

Как побороть эмоции

— **Я часто срываюсь на подчиненных, начинаю орать, и никто не может меня остановить. Нужно ли избавляться от этого или я просто очень требовательный руководитель, который переживает за дело?**

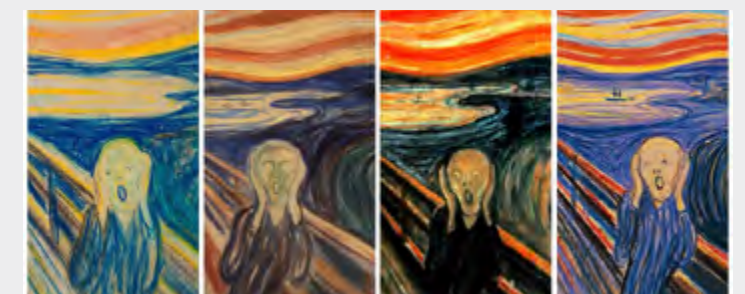
— Спросите себя: является ли ваш крик осознанным действием, которое вы можете в любой момент остановить? Если нет, то с этим нужно разбираться. Если вы себя не контролируете в момент крика, это опасно. Ну а если вы делаете это осознанно, видимо, это должно преследовать какую-то цель. Эта цель достигается? Если нет, то нужно искать другие способы донесения требований до сотрудников. Если цель все же достигается, то такой способ не создает больше проблем, чем решает? Да, решили один вопрос, но сотрудник устал от крика и уволился. Вам надо искать нового. Если вы кричите, и это не создает сложностей, решает задачи, сотрудники к этому готовы, то, в принципе, можно кричать.

— **В нашей организации конфликт сотрудников, которые постоянно и громко ругались, перешел в рукоприкладство. Мужики подрались, хорошо, что обошлось без травм. Как это можно было предотвратить? И кто должен был этим заняться?**

— Как предотвратить? Понять причину конфликта. И регламентировать решение такого рода проблем в дальнейшем. Должна была быть организована встреча для разрешения противоречий. Это должен был сделать непосредственный руководитель этих людей.

— **У нас в офисе нездоровая атмосфера: все постоянно на всех кричат, такое ощущение, что спокойно никто общаться не умеет. Начальству наплевать: план делаем и ладно. Могут ли что-то поменять рядовые сотрудники или надо увольняться?**

— В организациях, особенно вертикально построенных, рядовым сотрудникам изменить что-то достаточно сложно. Способен ли линейный сотрудник понять причины происходящего? Ведь в ряде случаев такая обстановка специально создается руководством, чтобы удерживать власть, особенно это характерно для госорганизаций. Вы же говорите: план выполняется! Но рядовые сотрудники могут договориться о каких-то неформальных встречах, например, на час раз в неделю, где они могут обмениваться чисто человеческим недовольством в связи с выполнением должностных обязанностей. Не просто попить чай, а обсудить проблемы. Каждый говорит: мне было сложно вот это сделать, так как я вовремя не получил вот это. Никаких решений не принимаем, никаких наказаний и поощрений не выдаем. На следующей встрече уже пытаемся понять, что делать для улучшения. Для организации таких встреч должен появиться инициативный сотрудник или группа людей, которые способны собрать вокруг себя остальных.



О МУЖЧИНАХ И НЕ ТОЛЬКО

2019-й год и начало 2020-го было отмечено несколькими громкими и мощными «маскулинными» кинолентами Голливуда высокой пробы: «Ирландец», «Форд против Феррари», «Сиротский Бруклин» — везде брутальные мужики пытаются соревноваться, кто из них круче, и многие из них умирают вовсе не от старости. Фильмы, представленные в подборке для этого номера, также на высокий уровень поднимают сложную природу мужского, а потому вполне достойны внимания наших читателей. И читательниц.

«Неограниченные алмазы»



Если вы органически не переносите игру Адама Сэндлера, то смотреть на Uncut Gems, вам, конечно, не стоит. Но если хочется убедиться, что помимо сортирного юмора актер может выдать драматическую роль...

Здесь он играет нью-йоркского предпринимателя средней руки, который

находится на грани банкротства. Ювелирный бизнес не приносит ожидаемых денег. Есть проблемы со здоровьем. А еще жена, дети, любовница и большая семья (ну, как и положено в ортодоксальной еврейской общине). Приходится вертеться, придумывать схемы. Которые, как назло, не срабатывают.

Авантюризм, свойственный герою Сэндлера, не такой уж безрассудный: ближе к концу фильма ювелир задает вопрос партнеру: «Ты хочешь выиграть с перевесом в одно очко или в 30?». Это какой-то особый стимулятор, адреналин, который заставляет мужика не только делать завышенные ставки на тотализаторе, но и в принципе заниматься предпринимательством. И почему-то кажется, что этот подход до сих пор работает и в современной России.

«Лев Яшин. Вратарь моей мечты»

Жанр российской спортивной драмы явно переживает ренессанс. Поэтому выход фильма про великого советского вратаря, с которым ассоциируется целая эпоха наших футбольных побед, выглядит вполне закономерным.

Да, картина грешит непроработанностью персонажей, фрагментарностью повествования и некоторой пафосностью в подаче главного героя. Да, проект «Движение вверх», с которым все сравнивают этот фильм, сделан лучше.

Но в «Яшине» тоже есть что посмотреть: здесь вратарь предстает самоотверженным и решительным героем, которому веришь — и на футбольном поле, и в отношениях с женой, и с друзьями-однолюбниками, и с соседями по двору. И даже воссозданный квартирный антураж и сигаретный смог передают атмосферу 50-60-х таким образом, что хочется думать: все так и было, что футбол (и околофутбол) того времени жил именно по таким законам.



«Маяк»

Конец XIX века, молодой человек устраивается помощником смотрителя на островной маяк неподалеку от побережья Новой Англии. Смотритель обращается с подчиненным как с рабом и, самое главное, запрещает ему подниматься на сам маяк и управлять светом. Далее происходит всякая чертовщина... Сюжет придется по душе любителям того сорта саспенса и хоррора, которые основаны не на пугающем гриме, внезапных резких звуках и тому подобным спецэффектам, а на медленном погружении в полумистическую атмосферу замкнутого пространства.

Фильм режиссера-новатора Роберта Эггерса в прошлом году получил высокую оценку критиков, возможно, из-за того, что его нельзя подогнать под формат: это тот сорт кино, когда «голлиуд» смешивается с экспериментальным артхаусом.

В результате получилось исследование о природе (гетеросексуальных, оговоримся сразу) отношений между мужчинами, изолированными от общества. Причем такое изобретательное, что после шокирующей концовки хочется пересмотреть фильм сначала — так неоднозначно выглядит пребывание парня на загадочном маяке.

В России фильм вышел узким прокатом в январе, но доступен на различных интернет-сервисах. [55]

МЕНЕДЖМЕНТ

Константин Борисов
«Командос»

В своей совсем свежей книге-дебюте успешный бизнес-тренер (работал со многими компаниями крупного и среднего бизнеса, кстати, включая «Северсталь») рассказывает о принципах формирования эффективных управленческих команд: от оптимальной расстановки сотрудников, основанной на их типах личности, до умения превращать бывших сотрудников в своих клиентов и пропагандистов.

«Могу с уверенностью сказать, что более 80% проблем любого бизнеса связано с людьми: с недостатком компетенции, слабой мотивацией, с неэффективно организованной командной работой. А особенно часто проблемы кроются в лидере — его установках, ценностях и подходах к людям», — пишет автор. И, учитывая его опыт, ему сложно не поверить.

Книга, может быть, и не блещет оригинальностью и новаторством авторской методики, однако здесь подкупает простота подачи информации, ее наглядность и подкрепление опытом отечественных компаний.



HR

Светлана Иванова
«Мотивация на 100%»

«Если вы дрессируете дельфинов, то им надо предлагать рыбу, а если тигров, то мясо, — рассуждает в начале книги известный тренер-консультант и предприниматель Светлана Иванова. — Главный результат, который получают руководители, первые лица и собственники, HR-менеджеры, — это умение определить мотиваторы и увязать их с выбираемыми стимулами и стилями делегирования. Знание карты мотиваторов при управлении людьми — все равно как наличие карты и компаса для капитана корабля, никакое мастерство не приведет к оптимальному результату без этих необходимых измерений».

Книга изобилует материалом, за который читатели особо ценят работы подобного жанра: здесь много практических заданий, примеров, советов и образцов, которые можно сходу использовать в бизнесе.

Да, эта книга адресована в первую очередь руководителям организаций и менеджерам по персоналу, но будет интересна и более широкой аудитории — всем, кто ориентирован на профессиональный рост и достижение личного успеха.



САМОРАЗВИТИЕ

Роберт Маурер
«Шаг за шагом к достижению цели»

Казалось бы, кто из руководителей не знает о существовании кайдзен? Оказывается, многие об этой японской философии и практике только что-то слышали, при этом не меньшая часть попросту не понимают, как внедрять это на собственном производстве или в различных аспектах повседневной жизни. Данная книга, которая уже успела выдержать несколько переизданий и стать бестселлером, призвана исправить ситуацию.

Кайдзен фокусируется на непрерывном совершенствовании тех или иных бизнес-процессов или межличностных взаимодействий. Постоянно улучшая стандартизированные действия, кайдзен в конечном итоге способствует созданию «производства без потерь» (того самого «бережливого производства», стимулированием которого в несервизовом секторе в последнее время озадачилось отечественное государство). В личном же плане метод кайдзен помогает избавиться от страха и подготовиться к переменам, учит, как шаг за шагом реализовать собственные амбиции и сделать жизнь более успешной и увлекательной. [56]



ТУРИЗМ ПО ЗАЧЕТУ

ТЕКСТ: АЛЕКСАНДР ИЛЬИЧЕВ

Перестройка прорубила для россиян окно в мир: в начале 90-х, которые принято называть лихими, Вологду наводнили различные иностранные представители экспертных фирм, решившие помочь реформировать сельское хозяйство, которое заключалась в дроблении колхозов и совхозов с целью передачи фермерам. На волне международного сотрудничества тогда возникали не только экономические, но и культурно-спортивные проекты.

Услуги досуга

То было время расцвета внешне-экономических и побратимских связей, дорогу которым, как правило, прокладывали соответствующие международные соглашения регионального или муниципального с неременным культурно-туристическим обменом — для сближения, так сказать, народов мира. Мы, значит, иностранцев у себя задаром кормим и развлекаем, а они нас — там, у себя на родине. Это было очень удобно, так как для наших соотечественников, ограбленных «павловской реформой», выгода в то время от этой зачетной схемы была очевидна.

Несколько легче было чиновникам, которые принимали иностранные делегации за бюджетный счет по принципу «все включено». Чиновники понимали: чем больше бюджетных и спонсорских денег будет потрачено здесь, тем радужнее прием для них будет там.

Во времена регионального правления **Николая Подгорнова** зачетная практика была отменена. Ходили слухи, что поводом к этому послужил перегиб с гостеприимством. «Ну, банкеты — ладно, гостей кормить и развлекать надо, но почему мы должны из бюджета оплачивать услуги досуга? Разве эти слабости влияют на укрепление международных связей?» — спросили чиновников в компетентных органах.

«Конечно, влияют, и еще как!» — пытались возразить некоторые чиновники, но не были поняты. Далее последовали оргвыводы: международные зачетные схемы приема делегаций отменить — пусть каждый платит сам за

себя. Для наших чиновников, привыкших искать инвесторов за счет принимающей стороны, наступили сложные времена.

Экзотик-тур

Основной размах международной зачетной схемы туризма имел место чуть раньше событий, описанных выше, — в 1990 году. Организатором этой схемы принято считать бывшего комсомольского вожака Вологодского оптико-механического завода **Александра Гетманского**. Матрешки-гармошки — товар на Западе вполне ходовой. А где спрос у иностранцев — там, стало быть, и доход в валюте. А у Гетманского были знакомые мастера народных промыслов. Словом, звезды сошлись.

Возник другой вопрос: «какими коврижками заманить сюда иностранцев и быть при этом во главе принимающей стороны? А потом уж и в гости к ним можно съездить. Нужна подходящая «фишка» — какое-то совместное неформальное мероприятие. И тут на помощь пришел знакомый Гетманского Валерий Прыгов, который уже в то время проявлял большие способности по организации заводских турслетов на ВОМЗ.

Он-то и подсказал Гетманскому организовать иностранцам велопробег. Так и появился проект под названием «Экзотик-тур». Для его апробации был выбран Зволле — нидерландский город-побратим Вологды. Именно туда партнеры и направили свое коммерческое предложение.

А дальше все пошло по намеченному плану: торжественный прием иностранных гостей в горисполкоме,

традиционная экскурсионная программа по Вологде, а потом уж и велопробег по маршруту Вологда — Кириллов.

Вот как это событие вспоминает сам **Валерий Прыгов**: «За неимением личного автотранспорта иностранных гостей пришлось перевозить в автобусе, арендованном в отделе туризма облсовета. Голландцы очень удивились нашему «размаху», так как они не могли взять в толк, как мы, живя в нищей, по их меркам, стране, могли позволить себе взять напрокат автобус, аренда которого в их стране считается роскошью».

Автобус, к слову, очень пригодился при 120-километровом велопробеге, поскольку маршрут смогли преодолеть далеко не все интуристы.

Кирилловская турбаза «Сиверская» была концом маршрута. Тут-то и началась развлекательная программа. Гости покатали на теплоходе по Сиверскому озеру, попарили в русской бане, которую они видели впервые в жизни. Не обошлось и без курьезов. Местный ветеран, услышав почти немецкую речь, кинулся на иностранцев с палкой, приняв их за фашистов. Насилу утихомирили.

Велосипедный рай

Затем с нашей стороны был ответный визит в Нидерланды. «Первое впечатление от страны — это рай для велосипедистов. Для нас все было в новинку: идеальная чистота, кругом все украшено цветами, необычные машины. Впечатлила поездка на велосипедах вдоль каналов. В последний день побывали в Амстердаме, прошли по знаменитому кварталу красных фонарей...

Дикий капитализм оказался сказкой. Сознание за семь дней перевернулось, чтобы материализоваться в мотивацию всей дальнейшей жизни», — вспоминает Валерий Прыгов.

По обкатанной схеме партнеры по бизнесу решили реализовать аналогичный проект — на этот раз с итальянцами. Все тот же прием в мэрии, экскурсия и велосипедный маршрут. Познакомились с ними так. На одном из велосипедных состязаний Валерий Прыгов завязал знакомство с некой рязанской особой Людмилой. Та не раз бывала в Италии и знала их язык. Используя связи Людмилы, организаторы проекта «Экзотик-тур» пригласили итальянцев в Вологду.

Дежурный клоун

Так уж получилось, что автору этих строк довелось стать участником приема итальянцев на базе «Сиверская» в качестве массовика-затейника, который должен был скрашивать недочеты организаторов.

Рожденные в СССР, мы не имели представления об особенностях приема иностранных делегаций. Валерий Прыгов был категоричен: «Итальянцев будем кормить с костра, а сами питаемся в столовой. Других вариантов нет».

«Ведро, картошка, тушенка есть, дрова в лесу нарубим. Жаль, горячительного осталось мало, а пива много... Короче, вся надежда на тебя. Продержись часа два. Главное, до дискотеки дотянуть, а там легче будет», — наставлял меня другой руководитель группы, попросивший побыть в роли дежурного клоуна.

На случай дождя штабисты растянули навесную крышу — парашют, который не раз выручал на летних турслетах. Но из-за мелкого дождя дрова в костре все равно еле горели, а картошка в ведре была сырая.

Тем временем на «Сиверскую» прибыла группа велосипедистов. Уставшие и голодные, они надеялись на то, что их ожидает вкусный обед. Шло время, а главное туристское блюдо — картошка с тушенкой — было еще не готово. Пришлось взять инициативу в



свои руки. «Уважаемые гости, сейчас я познакомлю вас с необычной традицией русского народа, о которой мало кто на Западе знает. Перед обедом почетным гостям подают хмельной напиток под названием «ёрш». Он снимает усталость, согревает тело и дает большой заряд энергии, — произнес я торжественным тоном импровизацию. — Но в этой традиции существует одна небольшая особенность — необходимо соблюсти последовательность. Порепетируем? Так, выпиваем рюмку водки, затем — стакан пива, занюхиваем все это дело хлебом». (С хлебом, кстати, тоже просчитались — оставалась лишь одна буханка.)

Спустя год мы нанесли ответный визит в северную Италию, где прожили в семьях несколько недель. Все у них было нам в диковинку. Именно там я понял, что итальянцы картошки вообще не едят и водки не пьют. Но мы-то этого в то время не знали. «Как вы это едите?» — недоумевали местные торговцы на рынке, утверждая, что картошки у них вообще никогда не было. Сегодня об этом мы с друзьями вспоминаем с улыбкой, а тогда нам было не до смеха: из-за отсутствия понимания национальных особенностей питания то и дело попадали впросак.

Через некоторое время в вологодской городской администрации появился отдел международных связей. Руководитель отдела **Николай Костыгов** (будущий вице-губернатор) предложил Александру Гетманскому продолжить реализацию проекта на муниципальном уровне, но тот отказался по причине нелюбви к бюрократии и ожидаемых чиновничьих помех и барьеров. Так и закончился подающий надежду международный проект «Экзотик-тур».

Послесловие

Что же стало с участниками проекта? Спустя некоторое время Александр Гетманский создал фирму «Арника», которая первое время делала акцент на продаже сувенирной продукции. И сегодня он занимается примерно тем же, только в Санкт-Петербурге. Валерий Прыгов, второй организатор «Экзотик-тура», вновь создал спортивный проект — теперь уже всероссийского уровня, называется «ВологдаМарафон». Примечательно, что он не теряет связи с теми самыми итальянскими велосипедистами. Для них Россия тогда действительно стала экзотикой. **EB**



В сентябре 2019 года Вячеслав ПРИЯТЕЛЕВ стал ректором Вологодского государственного университета. К этому времени он уже более 20 месяцев работал в статусе исполняющего обязанности ректора крупнейшего вуза области, а ВоГУ без замечаний прошел аккредитацию. Новый руководитель имеет три высших образования, работал председателем областного комитета по делам молодежи, начальником областного департамента госслужбы, 10 лет возглавлял вологодский филиал Северо-Западной академии госслужбы при президенте РФ. В этом выпуске мы попросили ректора ВоГУ ответить на вопросы нашей анкеты.

ВЯЧЕСЛАВ ПРИЯТЕЛЕВ:

«ГЛАВНОЕ КАЧЕСТВО РУКОВОДИТЕЛЯ — УМЕТЬ ПОДЧИНЯТЬСЯ»

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

— О чем мог мечтать ребенок в 10 лет? О самых важных вещах в жизни: о серой кроличьей шапке, о велосипеде «Школьник», о хоккейных коньках и красивых девочках. В 20 лет я мечтал о карьере и профессиональном успехе. Очень хотел состояться как специалист, упорствовал, чтобы заслужить авторитет у коллег. Много учился, общался, ездил. В 30 лет решил, что это почти край жизни, и очень хотел, чтобы мои 30 никогда не кончались.

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

— История не знает сослагательного наклонения. Что изменится от того, что кто-то воскреснет и раскроет секреты давно минувших дней? Ход истории не повернуть вспять. Из современников мечтаю пообщаться с министром иностранных дел Сергеем Лавровым. Он потрясающий дипломат, профессионал экстра-класса. Я взял бы у Сергея Викторовича урок дипломатии, а как преподаватель с удовольствием бы покопался в хитросплетениях современных международных отношений.

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

— Важнейшим событием со знаком минус в отечественной истории будет революция. Любая. Ибо революция — это всегда гражданская война, кровопролитие, регресс в политике и экономике, как следствие — диктатура.

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

— Патриотизм — это когда мы не гадим в своем подъезде.

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

— Главное качество руководителя — уметь подчиняться. Хорошим руководителем может стать только тот, кто научился быть хорошим подчиненным. Для подчиненного главное качество — уметь быть руководителем на том участке производства, за который отвечаешь. Ведь руководить нужно уметь не только людьми, но и машинами, процессами, временем, самим собой. Для тех и других обязательными условиями профессионального успеха, на мой взгляд, являются общие качества: способность адекватно воспринимать себя, окружающую действительность и себя в окружающей действительности, а еще готовность брать ответственность за свои поступки и решения.

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

— Предательство. Способность «идти по трупам». Готовность унижать, если нет других аргументов.

— **Ваш идеальный вариант проведения отпуска?**

— Любой вариант будет идеальным, если моя семья будет со мной.

— **Ваша любимая книга? Фильм? Музыкальное произведение? Что именно в них вам нравится?**

— Здесь все так неоднозначно! Пожалуй, «Камо грядеши» Генрика Сенкевича и сборник стихов Анны Ахматовой. «Москва слезам не верит» и «Король говорит». «Юнона и Авось» Алексея Рыбникова и «Токката и fuga ре минор» Баха.

— **Самый счастливый момент вашей жизни?**

— Хочется верить, что он еще впереди. **BB**



Почему нужно принять участие в конференции:

- два дня интенсивного обучения всем новинкам профессии
- два дня активного профессионального общения
- огромное количество инструментов, техник, пошаговых методик, кейсов и шаблонов для внедрения
- ответы на наиболее острые для пиарщиков вопросы
- мощный мотивационный заряд
- уникальная деловая атмосфера мероприятия

ПОКУПАЙТЕ БИЛЕТЫ ПРЯМО СЕЙЧАС!

(495) 540-52-76

conference@image-media.ru
www.conference.image-media.ru



Пролетать километры – экономить часы



*Стоимость перелета
до Санкт-Петербурга
всего 3700 руб.*

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 40 мин.	Пулково	10:10
ВГ-613	Пулково	11:10	1 час 40 мин.	Вологда	12:30