

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

№2 (106) МАРТ 2020 г.



АНДРЕЙ ЗАРУБИН:

«МНЕ НРАВИТСЯ ПОКОРЯТЬ НОВЫЕ ВЕРШИНЫ»

С

субма





Дорогие женщины!
От всей души поздравляем вас
с Международным женским днем.

**Хотим мы в этот день желать
Любви и радости весенней,
Приятных слов, любимых глаз,
Быть в превосходном настроении!**

**Пусть все исполнятся мечты
И все заветные желания!
Всегда душевной красоты,
Здоровья, счастья, понимания!**

Юрий и Арутюн Атомяны



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

КОМПАНИЯ «ПОЛИГРАФ-ПЕРИОДИКА»



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

7 КОЛОНКА РЕДАКТОРА

8 ЛУЧШЕЕ В БЛОГАХ



9 ГЛАВНЫЕ НОВОСТИ

12 ТЕМА НОМЕРА

МУСОРНАЯ РЕФОРМА: ЧТО ИЗМЕНИЛОСЬ ДЛЯ БИЗНЕСА?

Новая схема обращения с ТКО пока вызывает лишь вопросы.



РТУТЬ, СДАВАЙСЯ!

Мы попытались выяснить, куда сдать градусник в сельской местности.

ФИНСКИЙ ОПЫТ

Корреспондент «БиВ» побывал в Финляндии и узнал, как там устроен вывоз мусора.

18 СТРАТЕГИЯ РАЗВИТИЯ

РАБОТОДАТЕЛЯМ НАПОМНЯТ ОБ ИНВАЛИДАХ

Можно ли выполнить закон и не «обжечься» с особым сотрудником.

20 АКТУАЛЬНО

НА ВОЛОГОДСКИХ ДОРОГАХ СТАНОВИТСЯ ВСЕ БОЛЬШЕ ВИДЕОКАМЕР

Почему это всех бесит?

ДЕНЬГИ, ДЕТИ, ДЕМОГРАФИЯ

Поможет ли увеличение материнского капитала улучшению демографической ситуации в регионе: мнение ученых.



24 МЕДИЦИНА

ЗАБЕРЕМЕНЕТЬ В НЕМОЛОДОМ ВОЗРАСТЕ

Рассказываем, что такое отложенная беременность.

26 РАЗВИТИЕ ТЕРРИТОРИЙ

МОБИЛЬНЫЕ ФАПЫ СПАСУТ РАЙОННУЮ МЕДИЦИНУ?

Начальник областного департамента здравоохранения рассказал, что будут делать с сельским здравоохранением.

28 ИНФРАСТРУКТУРА

ГЛАВНОЕ — БЕЗОПАСНОСТЬ

В «Газпром газораспределение Вологда» рассказали о газификации, аварийности и долгах.

29 БАНКОВСКОЕ ДЕЛО

ЭСКРОУ-СЧЕТА: КОМУ ВЫГОДНО?

Первые результаты работы новой схемы долевого строительства.



КАК ИЗБЕЖАТЬ КАССОВЫХ РАЗРЫВОВ ПРИ ПОМОЩИ БАНКА

Факторинг как финансовый инструмент: виды, преимущества, нюансы.

32 ОБЩЕЕ ДЕЛО

БИЗНЕС И ВЛАСТЬ ВЫШЛИ НА СИСТЕМНЫЙ ДИАЛОГ

Что обсуждают пять рабочих групп из числа чиновников и предпринимателей.

34 МЕХАНИКА БИЗНЕСА

ЛУЧШИЕ ИДЕИ ДЛЯ АЗС

Разобрались, как должна выглядеть заправка будущего.

БАРЬЕР ДЛЯ РАЗВИТИЯ

Руководитель «Центра СМ» о конфликте из-за газонаполнительной станции в Вологде.

37 ОТЗЫВЫ ЧИТАТЕЛЕЙ ЖУРНАЛА

«БИЗНЕС И ВЛАСТЬ» ПОЧЕМУ РАБОТАТЬ С НАМИ ИНТЕРЕСНО И ВЫГОДНО.

40 СПЕЦИАЛЬНЫЙ ПРОЕКТ. УСПЕХ: ЖЕНСКИЙ ВЗГЛЯД

ЕЛЕНА ЗЕМЧИХИНА: «БОЛЬШЕ ВСЕГО В УСПЕШНЫХ ЛЮДЯХ МЕНЯ ВОСХИЩАЕТ ИХ СКРОМНОСТЬ»

Директор информационно-издательского центра «Вологда-портал» о личном успехе.

НАТАЛЬЯ БАТИГ: «У МЕНЯ ВСЕГДА БЫЛА ВОЗМОЖНОСТЬ УЕХАТЬ ИЗ ВОЛОГДЫ»

Основатель языкового центра «Алиса» о том, каким должно быть детское дообразование.

МАРГАРИТА КОНОВАЛОВА: «ДЛЯ МЕНЯ ВАЖЕН БАЛАНС ВО ВСЁМ»

Можно ли совмещать семью, бизнес, спорт, путешествия и общественную жизнь.

НАТАЛИЯ МЕРЗЛЯКОВА: «ВАЖНО УМЕТЬ НЕ ТОЛЬКО ДЕРЖАТЬ ЛИЦО, НО И ВЫДЕРЖИВАТЬ УДАР»

Руководитель вологодского управления ФАС призналась, что ищет нарушения антимонопольного закона даже в быту.

ИРИНА МЕДНИКОВА: «В СФЕРЕ НЕДВИЖИМОСТИ ВАЖНО НЕ ПРОСТО РАЗГОВАРИВАТЬ С КЛИЕНТОМ»

Директор центра недвижимости заменила риелторов менеджерами. Что из этого вышло?

ОЛЬГА НЕСТЕРОВА: «БИЗНЕС ДОЛЖЕН ПРИНОСИТЬ УДОВОЛЬСТВИЕ»

Основатель «Школы личных финансов» поделилась, как поднять бизнес с нуля.

СВЕТЛАНА ПЛЕХАНОВА: «ВО МНЕ НЕТ ХВАТКИ БИЗНЕС-ЛЕДИ»

Руководитель юридической фирмы рассказала о себе, клиентах и отношениях в коллективе.

48 БОЛЬШОЕ ИНТЕРВЬЮ

«АРБИТРАЖНЫЙ СУДЬЯ ДОЛЖЕН ДЕРЖАТЬ СЕБЯ В ТОНУСЕ»

Судья 14-го арбитражного апелляционного суда рассказала о бизнес-конфликтах.

51 ПРАВО

СУДИТЬСЯ БУДЕТ ПРОЩЕ

В Вологодской области создается единая информационная судебная сеть.

52 ОПОРА И ПОДДЕРЖКА

ОСНОВНЫЕ ЗАДАЧИ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЯ

Краткий гайд для новичков.

ЛИЧНЫЙ КОНСУЛЬТАНТ

56 КОНСАЛТИНГ

СКОЛЬКО ДЕНЕГ НУЖНО ДЛЯ СЧАСТЬЯ

Пытаемся ответить на этот вопрос с помощью экономиста.

57 АВТО

НОВАЯ ВЫСОТА

Компания «КИА Моторс Рус» подвела итоги работы дилерских центров.

58 ЮРИДИЧЕСКИЙ ВОПРОС

БРАЧНЫЙ ДОГОВОР — ДОВЕРИЕ ИЛИ ЛЮБОВЬ?

Мы выяснили, что думают на этот счет жители Вологодской области.

ПОКУПКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

На что обратить внимание — советы юриста.

61 МАРКЕТИНГ И КОММУНИКАЦИИ

ЧЕТЫРЕ ОШИБКИ В ПОСТРОЕНИИ ЛИЧНОГО БРЕНДА

Что нужно сделать, чтобы получать лучшие должности, контракты и перспективы.

ВИДЕОКОНТЕНТ ДЛЯ ВЫСТАВОК

Разбор выставочных роликов от нашего эксперта.

ЛИЧНЫЙ БРЕНД РУКОВОДИТЕЛЯ

И почему он влияет на стоимость компании.

64 ПСИХОЛОГИЯ

МОЖНО ЛИ ВСЁ УСПЕВАТЬ И ОСТАТЬСЯ ПСИХИЧЕСКИ ЗДОРОВЫМ

Отвечает психолог.

66 ФИЛЬМОТЕКА

Чего хотят женщины: наша подборка фильмов с феминистским оттенком.

67 КНИЖНАЯ ПОЛКА

Книги о бизнесе, ЗОЖ и для удовольствия.

54 В2В

ПОЛИГРАФИЯ ДЛЯ БИЗНЕСА

Советы от наших экспертов.

68 ВОПРОС — ОТВЕТ

ЕЛЕНА АВДЕЕВА: «Я ВСЕГДА БЫЛА СЕМЕЙНЫМ ЧЕЛОВЕКОМ»

Сенатор и экс-мэр Череповца ответила на наши вопросы о себе и работе.



ВНЕШФИНБАНК

**ВСЁ ПРОЩЕ,
ЧЕМ КАЖЕТСЯ!**

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



8-911-511-71-11

Вологда, ул. Зосимовская, д. 47



«Прибыль важнее всего, но честь дороже прибыли» — этот постулат предпринимательства, сформулированный еще в царской России, и сейчас упоминается во многих учебниках по менеджменту. Как главный тезис его используют и многие объединения бизнесменов.

Фактически речь здесь идет о социальной ответственности: умения не только зарабатывать, но и делать жизнь других лучше.

Как деловое издание мы прикладываем немало усилий, чтобы рассказывать не только о конкретных фирмах, людях и их историях, но и чтобы сделать сам образ

предпринимателя привлекательным. Объяснить, что бизнес — это не страшно, а владельцы бизнеса — это не жадные магнаты, а искренне увлеченные своим делом люди.

Как редактор делового издания я отчетливо вижу факты, делающие все эти усилия напрасными. Это продажа алкоголя и сигарет детям, обклеенные рекламой услуг малого и среднего бизнеса автобусные остановки и подъезды, уродливые вывески с оформлением из начала 90-х. Все это формирует мнение о бизнесе в целом гораздо эффективнее любого СМИ — ведь люди видят это каждый день, и они легко делают выводы.

Приносят ли перечисленные «мероприятия» прибыль? Наверное, приносят. Велика ли эта прибыль? Вряд ли. Сопоставима ли она с уроном для «чести» всех предпринимателей области? Точно нет. Если позиция тех, кто этим занимается, вдруг изменится, станет ли жизнь в наших городах хуже?

**Главный редактор
Андрей Ненашев**

Областной деловой журнал

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

МАКСИМ КОНОВАЛОВ

АННА КРАСУШКИНА

ИВАН МАКАРОВ

АЛЕКСАНДР МАЛЬЦЕВ

СВЕТЛАНА МАРУЩЕНКО

ВЛАДИМИР ПЕШКОВ

ФОТОГРАФИИ

РОМАН НОВИКОВ

АЛЕКСЕЙ СОПЕГИН

ДИЗАЙН

АННА ООМЕНКО

РЕКЛАМНЫЙ ОТДЕЛ

ТЕЛЕФОН: (8172) 70-87-17, 72-07-91

ТЕЛЕФОН/ФАКС: (8172) 72-07-90


E-MAIL: REKLAMA@VOLBUSINESS.RU

ОТПЕЧАТАНО

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

ПОДПИСАНО В ПЕЧАТЬ 10 МАРТА 2020 Г.
ВЫХОД ЖУРНАЛА В СВЕТ 16 МАРТА 2020 Г.

СВИДЕТЕЛЬСТВО О РЕГИСТРАЦИИ:

ПИ № ТУ 35 00 120, ВЫДАНО УПРАВЛЕНИЕМ РОСКОННАДЗОРА
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:

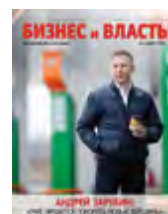
РЕЙСЫ АВИАПРЕДПРИЯТИЯ «СЕВЕРСТАЛЬ»,

РЕЙСЫ ВОЛОГДСКОГО АВИАПРЕДПРИЯТИЯ.

ПОДРОБНЕЕ О РАСПРОСТРАНЕНИИ ЖУРНАЛА — НА САЙТЕ **VOLBUSINESS.RU**.

ПРОСИМ СООБЩАТЬ В РЕДАКЦИЮ О НЕПОЛУЧЕНИИ
ЖУРНАЛА И ОБ ИЗМЕНЕНИИ АДРЕСНЫХ ДАННЫХ.

12+



На обложке:

Андрей ЗАРУБИН,
учредитель и директор вологодской
группы компаний «Ресурс Ойл»

Фотограф: Роман Новиков



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.

**Антон Холодов**

21 фев 2020 в 18:30

А у нас тут депутат Заксобрания Ленинградской области предложил менять паспорт ещё в 60-65 лет. Говорит, продолжительность жизни увеличивается, выход на пенсию тоже, фото — единственные биометрические данные в паспорте и опознать человека в 60 лет по фотографии, на которой ему 45, сложно.

Есть и другая точка зрения. К примеру, в Софведе считают, что такая инициатива добавит бюрократической нагрузки и увеличит наши с вами расходы — госпошлину придётся платить, а пенсия, как показывает практика, нас очень скромненькая ждет.

Кстати, вот вы как думаете, сильно изменитесь с 45 до 60?

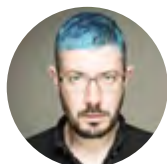
#ДепутатХолодовПомогает

❤️ 122



Ещё -

© 5K

**Артемиий Лебедев**

22 февраля

Предсказуемость как ключевая уязвимость. Многие люди предсказуемы. При небольшой наблюдательности можно вычислить паттерны поведения, которые дадут доступ к людям. В этом нет ничего плохого, кроме ситуаций, когда предсказуемый — важный персонаж, а принципом пользуется манипулятор.

Руководитель — живой человек. Именно поэтому он должен особенно ясно осознавать собственные слабости и уязвимости. И он должен всегда помнить, что его предсказуемость — мега-подсказка для остальных.

Важное качество руководителя — не быть предсказуемым. Потому что от руководителя зависят много людей. И через мнение и настроение руководителя можно повлиять на десять, сто, тысячу, миллион человек. Опасненько. [...]

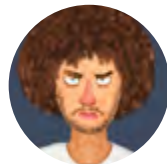
Плохое настроение, проигрыш в казино, потерял кучу бабла на бирже, обувь жмет, дети отбились от рук — это все очень важные события в жизни, которые никогда не должны быть считаны с лица или поведения руководителя. [...]

Руководитель не должен злиться, беситься, делиться своими личными проблемами ни в каком виде.

Руководитель — живой человек. Это важно. Но еще важнее помнить, что он — руководитель. [...]

👍 23

Комментарии - 20

**varlamov**

Что делают с мусором в Европе?

1 серия: как разделяют отходы в Швеции и Финляндии

27 февр. 2020 г.

В России практически весь мусор отправляется на свалку. Горы мусора покрывают 4 миллиона гектаров земли! Но есть страны, которым почти удалось избавиться от свалок, например, Швеция и Финляндия. В этой части экофильма мы посмотрим, как сортируют мусор в этих странах: от бытового до промышленного уровня. Если кратко, то: сначала ты сортируешь мусор, потом ты сортируешь отсортированный мусор, а потом... сортируешь опять! И за всё это государство приплачивает.

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

**Business.Strategy | С успехом по жизни**

5 мар 2020 в 10:40

Электронный документооборот в России — это когда ты распечатываешь документы, чтобы подписать и снова отсканировать.

❤️ 182

💬 30

➡️ 3

© 238

ЧЕМ ОБЕРНЕТСЯ «ЧЕРНЫЙ ПОНЕДЕЛЬНИК»?



9 марта в России резко упал курс рубля. Незадолго до этого стоимость нефти Brent обрушилась почти на треть, до 31,43 доллара за баррель, что связывают с отказом России 6 марта на совещании стран ОПЕК+ сократить добычу нефти. В итоге с 1 апреля все обязательства нефтедобывающих стран-участниц по урегулированию добычи отменяются, сообщают «Новые известия».

Потребность в нефти сократилась из-за вспышки коронавируса, из-за чего сокращается количество авиаперелетов и падает промышленное производство в ряде стран. В последний раз такая стоимость у нефти марки Brent была в 2004 году, напоминает «Лента.ру».

Как сообщает агентство Bloomberg, аналитики инвестиционного банка Goldman Sachs предсказали дальнейшее падение цен на нефть до 20 долларов за баррель. Bloomberg считает, что нынешнее падение рынка нефти наихудшее с 1991 года, когда началась война в Персидском заливе, пишет газета «Коммерсантъ».

9 марта курс доллара на торгах FOREX достигал отметки даже в 73,47 рубля, а курс евро поднимался до 83,79 рубля — это выше показателей марта 2016 года, отмечают «Известия».

Как ранее заявлял министр финансов Антон Силуанов, даже при цене нефти в 30 долларов за баррель Россия пока в состоянии профинансировать

все бюджетные расходы на ближайшие четыре года благодаря накопленным резервам.

В мировом масштабе панические настроения связаны с темпами распространения коронавируса, и они могут привести к катастрофическим экономическим последствиям. Если цена на нефть задержится на 30 долларах за баррель, то курс рубля дойдет до 100 за доллар.

Саудовская Аравия, по данным СМИ, уже заявила, что намерена увеличить добычу и снизить свои цены на нефть. В феврале, когда аналитики заговорили о том, что эпидемия коронавируса способна резко ослабить спрос на топливо, Саудовская Аравия предложила уменьшить добычу на 1,5 млн баррелей в сутки. Предполагалось, что треть этого объема обеспечит Россия.

Основные фондовые рынки Азиатско-Тихоокеанского региона 9 марта закрылись падением на 3-7% процентов, а в Европе открыли торги обвалом на 6-9%. Сходную динамику демонстрировали и биржи стран Персидского залива, Египта и других стран.

Российские финансовые власти предпринимают активные усилия, чтобы не допустить паники на отечественных биржах. Центробанк сегодня приостановил покупку валюты на внутреннем рынке на 30 дней.

«Это решение принято в целях повышения предсказуемости действий денежных властей и снижения волатильности финансовых рынков в условиях значительных изменений на мировом рынке нефти», — проинформировал регулятор.

Российский Минфин, в свою очередь, выпустил сообщение «О механизме бюджетного правила при снижении цен на нефть ниже базового уровня», в котором говорится, что накопленных средств Фонда национального благосостояния хватит для покрытия выпадающих доходов при цене нефти 25-30 долларов за баррель.

УЗБЕКИСТАН ХОЧЕТ ЗАКУПАТЬ ВОЛОГОДСКИЕ ДЕРЕВЯННЫЕ ДОМА

Делегация из девяти человек во главе с генеральным консулом Республики Узбекистан в Санкт-Петербурге Алишером Бабаевым и заместителем хокима Ферганской области Республики Узбекистан Мухсинхужой Абдурахмоновым побывала в Вологодской области.

«Узбекистан — один из основных внешнеторговых партнеров Вологодской области. По итогам 2019 года внешнеторговый оборот региона с республикой увеличился на 34,4% по сравнению с 2018 годом. Мы понимаем, что является основанием для этого роста, а также, где этот рост может быть продолжен», — отметил заместитель губернатора Виталий Тушинов.

Особое внимание стороны уделили деревянному домостроению. Ферганская область проявляет интерес к Вологодской области как к возможному поставщику деревянных домокомплектов.

«В первую очередь наша цель — поставка сельскохозяйственной и текстильной продукции, которой богата наша область. Кроме того, мы хотим обсудить вопрос создания оптово-распределительного центра. Представители нашего бизнеса готовы в это вложиться и с компаниями из Вологодской области сделать его реально действующим и прибыльным для обеих сторон», — рассказал Мухсинхужа Абдурахмонов.

В объеме внешнеторгового оборота Вологодской области по итогам 2019 года Узбекистан занимает 14-е место. Основными статьями экспорта в республику стали черные металлы и древесина.



ГАЗПРОМ ПРОТИВ «МЕТАЛЛУРГА»

Арбитражный суд Вологодской области привлек к субсидиарной ответственности бывших руководителей ЗАО «ЖК Металлург-6». Известная в Череповце жительница Ярославля Галина Охнич обязана возместить убытки в размере 6,2 миллиона рублей, Александр Зоткин — 14,4 миллиона.

Бывшие руководители обязаны выплатить деньги в пользу ООО «Газпром теплоэнерго Вологда».

Суд установил, что в течение нескольких лет управляющая компания собирала с жителей деньги за отопление и горячую воду, но не переводила их «Газпрому». Общий ущерб составил почти 60 млн рублей, а ущерб от действий всей группы компания «Металлург» — полмиллиарда рублей.

«С 2015 года в отношении всех управляющих компаний ГК «Металлург» была введена процедура банкротства. Благодаря активному сотрудничеству нашего юридического управления по правовой работе и конкурсному управляющего удалось достичь положительных результатов. Сегодня в производстве находится ряд исков по привлечению остальных руководителей УК к субсидиарной ответственности. Эта работа будет продолжаться в дальнейшем», — рассказал Олег Фомичёв, генеральный директор ООО «Газпром теплоэнерго Вологда».

РАБОТОДАТЕЛИ СТАЛИ ЛУЧШЕ ПЛАТИТЬ

Долги по зарплате перед работниками организаций региона за минувший год снизились почти на 100 миллионов рублей. Общая сумма задолженности без учета ликвидированных организаций, по данным Вологдастата, Гострудинспекции и прокуратуры области, составляет 138,4 миллиона рублей. Предприятия должны 1 780 работниками. В сопоставлении с данными прошлого года задолженность снизилась на 14,9%.

«В каждом муниципалитете работают комиссии, которые занимаются решением вопросов ликвидации задолженности по зарплате и легализации неформальной занятости. Эта работа не должна вестись формально. Если есть конкретный факт, связанный с нарушениями со стороны работодателя трудового законодательства, нужно оперативно реагировать, оценивать ситуацию и подключать контрольно-надзорные органы, — уверен начальник областного департамента труда и занятости населения Олег Белов. — У комиссий есть полномочия приглашать работодателей на заседания, разбираться и принимать необходимые меры».

Олег Белов добавил, что нужно реагировать на жалобы в соцсетях, проверять информацию и принимать меры, так как не каждый человек готов официально пожаловаться на невыплату зарплаты или неофициальный заработок.

ПРОМЕТЕЙ
 пусть будет ярко или будет никак

- светлое, гармоничное пространство с винтажным полом
- идеальный вариант для проведения свадебных торжеств, фуршетов и бизнес-встреч
- вместимость зала – до 35 человек

тел. 55-10-10
 prometheus_vol
 prometheus_vol

реклама

ШТРАФ ЗА ЗАМЕНУ ТРАНСФОРМАТОРА

В 4 млн рублей обошлась вологодскому предприятию самостоятельная замена трансформатора тока. Такой штраф организация получила за незаконное вмешательство в работу измерительного комплекса электроэнергетики. Факт при плановой проверке выявили специалисты сетевой организации.

Энергетики составили акт о неучтенном потреблении электроэнергии и вместо обычного счета на 100 тыс. рублей предъявили к оплате 4 млн.

«Нельзя без представителей сетевой организации или поставщика электроэнергии вмешиваться в работу оборудования, которое входит в состав измерительного комплекса. Нельзя срывать пломбы, менять трансформаторы тока, напряжения, приборы учета. Это нарушение законодательства. То же самое, если истек межповерочный интервал прибора учета или прибор вышел из строя, а потребитель своевременно об этом не сообщил», — поясняет начальник отдела управления и контроля

дебиторской задолженности ООО «Северная сбытовая компания» Алексей Рычков.

При составлении акта о неучтенном потреблении электроэнергии счет выставляется исходя из времени непрерывной круглосуточной работы электрооборудования с даты последней проверки до даты составления акта (но не более одного года). Время умножается на максимальную мощность энергопринимающих устройств потребителя, указанную в технических документах к договору. Как правило, максимальная мощность в договоре завышена, суммы получаются огромные.



ПЕРЕВОЗЧИКА ЗАПОДОЗРИЛИ В НАЛОГОВОМ ПРЕСТУПЛЕНИИ

Череповецкий следственный отдел СКР возбудил уголовное дело по факту уклонения от уплаты налогов в ООО «ТрансАвтоТур». Директор предприятия подозревается в сокрытии более 28 млн рублей налоговых платежей.

По версии следствия, руководитель, включив заведомо ложные сведения о расходах организации в налоговые декларации в 2015-2016 годах, уклонился от уплаты НДС, не заплатив 85% от общей суммы налогов, сборов и страховых взносов, подлежащих уплате.

Компания «ТрансАвтоТур» занимается пассажирскими перевозками в Череповце и Вологодской области.

ИВАН-ЧАЙ ПРОТИВ КОРОНАВИРУСА

Председатель ассоциации «Союз производителей иван-чая» Александр Хлынов отправил главе КНР Си Цзиньпину, а также послу Китая в России Чжан Ханьхуэйю официальное письмо с предложением помощи. Вологодский бизнесмен заявил, что готов поставить тонну иван-чая, чтобы проверить, помогает ли он в профилактике и лечении коронавируса.

«В связи с распространением коронавируса, предлагаем вам проверить действие традиционного русского напитка иван-чай в качестве вспомогательного средства для профилактики, облегчения состояния и борьбы с осложнениями после перенесенной инфекции <...> Для дальнейшего развития и скорейшего решения

прошу дать контактные данные сотрудников, отвечающих за данный вопрос! Искренне сопереживаем и желаем дружественному Великому народу Китайской Народной Республики скорейшей победы над вирусом! Это общая задача для всего человечества!» — говорится в послании.

Александр Хлынов считает, что иван-чай может оказать благотворное воздействие на заболевших.

«Мы просим китайцев протестировать в подконтрольных группах действие иван-чая на организм. Готовы бесплатно отправить тонну продукта», — пояснил Александр Хлынов. ⁵⁵

АПТЕКАРИ ПОСПОРИЛИ, ЧЬИ ЦЕНЫ НИЖЕ

Аптечная сеть «Люмин» пожаловалась в вологодское УФАС на сеть аптек «Максавит» и создала большие проблемы конкуренту.

Управление антимонопольной службы обнаружило нарушение закона о рекламе в сети «Максавит». Претензии возникли к баннерам с надписями «Низкие цены здесь. www.Максавит.РФ» и «Цены всегда ниже!».

При рассмотрении дела представитель «Люмина» пояснил, что цены на лекарства в других аптеках Череповца не выше, чем в «Максавите».

«Неоднократно повторяющиеся надписи «Низкие цены здесь» и «Цены всегда ниже» содержат сравнительную характеристику, указывающую на преимущество аптек «Максавит», на их большую привлекательность для потребителей, по сравнению с другими аптеками. Комиссия признала рекламу ненадлежащей. Реклама на момент рассмотрения дела была убрана с фасадов зданий, но была оставлена внутри аптек на Наседкина, 21 и Краснотонцев, 56. Вологодское УФАС выдало предписание ООО «СодействиеФарм» о демонтаже ненадлежащей рекламы до 27 марта. Аптека должна представить нам фотоотчет, что реклама убрана», — пояснила Татьяна Балаева, пресс-секретарь управления ФАС по Вологодской области.

Сети «Максавит» также грозит штраф от 100 до 500 тыс. рублей.



novostivologdi

МУСОРНАЯ РЕФОРМА: ГОД СПУСТЯ



ТЕКСТ: АНДРЕЙ НЕНАСТЬЕВ

Начало 2020 года ознаменовалось новыми сюрпризами от региональных операторов по вывозу твердых коммунальных отходов (ТКО). Эти нововведения перечеркнули весь позитивный эффект от небольшого снижения тарифов для жителей. Региональные операторы, в частности, заявили о законности так называемых двойных начислений, когда владелец нескольких объектов недвижимости вынужден платить за вывоз мусора в каждом доме или квартире. Юридические лица от появления региональных операторов также пока испытывают в основном неудобства.

Мусор оказался убыточен?

С 2020 года в Вологодской области снизили плату за вывоз мусора. В западной зоне региона, где работает «Чистый след», она теперь составляет 96,69 рубля с человека для горожан, 77,84 рубля — для сельских жителей. В восточной зоне, где за вывоз ТКО отвечает «АкваЛайн», установили тариф в 114,91 рубля для городских жителей и 92,5 рубля для

сельчан. Ранее (с 1 июля 2019 года) тарифы были унифицированы по зонам и составляли 115,15 рубля для жителей городов и 92,69 рубля для жителей сельской местности.

Практически сразу после снижения тарифа «Чистый след», а затем и «АкваЛайн» объявили о возникших убытках. Компенсировать их решили за счет жителей. Так, отменили систему, когда людям

разрешалось не платить за мусор в тех домах и квартирах, где они фактически не живут.

«Мы исключаем перерасчеты, не предусмотренные постановлением № 354, то есть те, которые мы применяли по решению руководства компании. Раньше владелец двух объектов недвижимости имел право платить только по одному объекту. Делать перерасчеты в таких

ситуациях было решением компании», — сказала заместитель гендиректора компании «Чистый след» **Наталья Ёрхова**.

Следом «Чистый след» объявил о закрытии офисов в Шекнинском, Белоозерском, Вашкинском, Кирилловском, Вытегорском, Кадуйском, Устюженском, Бабаевском и Чагодощенском районах. Решение о закрытии было принято якобы для оптимизации издержек.

23 января появилась информация о банкротстве «Чистого следа», которая оказалась ложной. Однако выяснилось, что областной департамент ТЭК, фактически являющийся заказчиком работы регоператора, и сам регоператор решают проблемы в арбитражном суде.

В феврале в Вологде состоялось заседание Законодательного Собрания, где депутаты признали странность двойных начислений.

«Мы считаем, что услуга за вывоз ТКО должна оплачиваться только в том случае, если оказывается человеку фактически. Не может человек, обладая несколькими объектами собственности, мусорить по нескольким адресам. Поэтому мы попытались найти выход из ситуации с региональными операторами. Мы предложили учитывать так называемые нулевые квитанции за электричество. На наш взгляд, это однозначно показывает отсутствие проживания. Либо это может быть документ, подтверждающий оплату по другому адресу», — считает депутат Законодательного Собрания **Лариса Кожевина**.

Во всем виноваты «юрики»

На рабочей встрече в областном парламенте по вопросам начислений за вывоз мусора регоператоры «Аквалайн» и «Чистый след» прямо заявили, что вопросы «выживания» у них появляются из-за неотлаженной работы с юридическими лицами. По данным мусорщиков, лишь 50% предприятий заключили с ними договоры. А среди оплачивающих услугу немало организаций, которые занижают объемы отходов. Незаключенные договоры, долги населения — эти и другие проблемы лишают регоператоров финансовой стабильности, пожаловались они.

Минприроды прорабатывает инициативу о введении штрафов для юридических лиц, которые не платят региональным операторам за вывоз отходов, уклоняясь от заключения договоров с ними. Как сообщила РБК пресс-секретарь ведомства **Наталья Хлопунова**, такая идея возникла по итогам проведения ряда совещаний по проблемам мусорной реформы, стартовавшей в России в начале 2019 года.

«Сейчас отсутствуют действенные рычаги влияния на «уклонистов». Минприроды прорабатывает инициативу внесения поправок в законодательство о штрафах для юрлиц за незаключение договоров с регоператорами на вывоз образованного компанией мусора», — отметила Хлопунова.

По ее словам, недопустимо, когда юрлица перекадывают свои твердые коммунальные отходы (ТКО) в мусорные контейнеры жилых домов, что в итоге сказывается «на кошельках граждан».

Ни размер штрафов, ни сроки внесения инициативы в правительство представитель Минприроды не назвала.

По словам предпринимателей, с началом мусорной реформы им пришлось платить больше за то же самое. Возникли и другие проблемы.

«Мы малое предприятие, отходов у нас не так много: в месяц примерно один восьмикубовый бункер строительного мусора. В пик сезона бывает больше, — рассказывает **Денис Ермолин**, директор ООО «Комтек» (предприятие изготавливает и ремонтирует изделия из стеклопластика, смол, композитных материалов). — Еще до начала мусорной реформы мы столкнулись с необходимостью правильно организовать работу с отходами. Мы занялись этой проблемой: нашли подрядчика, который стал вывозить мусор по талонам. Однако с началом мусорной реформы наш партнер отказался от работы. Он предложил нам работать «всерую», сказав, что по талонам возить на полигон больше не будет, потому что теперь это невыгодно, и он будет возить «так». Мы отказались от этой схемы, и пришлось искать нового подрядчика. Новой фирме мы платим примерно на 1500 рублей больше. Это немного, и на нас всё это, можно сказать, не отразилось. Но если бы у нас был не один бункер, а десять?»

Светлана Костромцова, председатель череповецкого ТСЖ «Гоголя, 33», утверждает, что раньше ее дом платил за вывоз мусора 16 тыс. рублей в месяц, новый ценник — 56 тыс. рублей, при этом кроме стоимости ничего не изменилось.

«После снижения тарифа стало 46 тыс. рублей, но и это много! — удивляется **Светлана Костромцова**. — Мы складируем мусор в 12 оцинкованных ящиков, летом за день набирается кубометр-два со всего дома. По их же тарифам я должна платить 23 тыс. рублей, а они мне выставляют 46! Я везде писала, но никто помочь не может. С ноября наш дом прекратил платежи в адрес «Чистого следа». С нетерпением жду, когда они подадут в суд, чтобы узнать, как они будут доказывать эти свои нормативы. От прокуратуры мне пришел ответ, что нормативы взяты с потолка, никаких замеров не проводилось».

Альберт Мосикян, владелец типографии в Вологде, сетует, что стало больше организационных проблем.

«Раньше у нас был один подрядчик, которому мы платили по 556 рублей за кубометр любого мусора, — вспоминает Альберт Мосикян. — После начала мусорной реформы нам «Аквалайн» выставил ценник в 800 рублей за кубометр. Когда начались все эти скандалы, их, видимо, вынудили снизить тарифы, сейчас мы им платим 567 рублей за куб. Но «Аквалайн» забирает не весь мусор, а только бытовой — грубо говоря, то, что падает на пол. У нас помимо этого есть пластиковые отходы и многие другие. Пришлось искать еще одного подрядчика, с которым заключили еще один договор. Также нам пришлось установить еще один контейнер, то есть теперь контейнеров



Сергей ДОБРОДЕЙ,
директор
по ремонтам
дивизиона
«Северсталь
Российская сталь»,
президент Союза
промышленников
и предпринимателей
Вологодской
области:

— Реформа призвана обеспечить переход от повсеместного захоронения отходов к их переработке. Технологии позволят направить больше отходов на вторичное использование. А это прежде всего улучшит экологическую обстановку. Это созвучно одному из ключевых приорите-

тов компании «Северсталь». Мы активно ищем пути сокращения объема отходов, что потенциально может принести нашей компании дополнительную прибыль. Но главное — так мы снижаем экологическую нагрузку в регионе. Нам интересно взаимодействие с партнерами, которые могут предложить соответствующие услуги и технологии. Это может касаться таких отходов, как пластик, бумага, аккумуляторы. Их мы собираем и передаем на переработку. За 2019 год ЧерМК передал оператору для переработки более 560 тонн пластика, бумаги и картона. Это на 488 тонн больше, чем в 2018 году. В производственных подразделениях ЧерМК установлено 220 контейнеров для раздельного сбора. Кроме того, мы ищем партнеров, способных предложить решения по использованию наших самых крупных отходов. Ежегодно на комбинате образуется около 6,5 млн тонн различных отходов, из которых 75% перерабатывается (шлаки, лом, отработанные масла и эмульсии), 20% используется в качестве сырья (пыль, шлам), 2% передается для обезвреживания или утилизации (ртутные лампы, аккумуляторы, совтоловые трансформаторы), 3% идет на полигон промышленных отходов. В 2016 году запущено совместное предприятие «РУТГЕРС Севертар». Оно специализируется на переработке побочного продукта производства кокса — каменноугольной смолы. Из этой смолы мы выпускаем до 300 тыс. тонн пека, нафталина и технических масел.

два — для двух подрядчиков. Кроме того, не было раньше таких перебоев. В праздники постоянно приходится звонить, потому что мусор не вывозится. Получается, что финансово сейчас всё вроде бы выровнялось, но организационные проблемы остались».

Что делать?

Дмитрий Садоков, координатор ассоциации в сфере экологии и защиты

окружающей среды «Раздельный Сбор» в Череповце, утверждает, что для каждой группы отходов, которые выбрасывают жители и организации, нужно применять разные схемы переработки.

«Пока все отходы смешиваются и эта смесь именуется «ТКО», мы избегаем поиска вариантов безотходных или перерабатывающих технологий. В этом случае реформы ожидать не приходится, — считает Дмитрий Садоков. — Корень этой

проблемы в патовой экономической ситуации и отсутствии административной воли для реструктуризации отрасли. Регоператоры продолжают работать с ТКО, а не с отдельными видами отходов. Переработка мусора в новый продукт (не путать с «энергетической утилизацией») будет волочиться позади полигонного захоронения. А все без исключения действующие лица (жители, регоператоры, юристы, власти) будут нести убытки из-за подскочивших мусорных тарифов и из-за неплатежей по этим тарифам.

Чтобы реформа наконец воплотилась в реальность, областной и местным властям нужно заменить старые «плохие» привычки на новые «полезные». Во-первых, соблюдать иерархию способов обращения с отходами: предотвращать их образование, разделять и перерабатывать, и лишь после этого — сортировать смешанные ТКО и захоранивать. Во-вторых, на каждом этапе учитывать вес и объем всех видов отходов. В-третьих, перераспределить акценты в территориальной схеме: строить не многочисленные сортировочные пункты для смешанного мусора, а перерабатывающие предприятия для разных видов отходов. В-четвертых, внедрять сбор и переработку органических отходов. В-пятых, пересмотреть тарифное регулирование: сделать выгодной переработку отходов и невыгодным их захоронение. Также нужно вводить ответственность для производителей за выпущенную в продажу тару и упаковку».

По мнению депутата Законодательного Собрания Вологодской области **Андрея Макарова**, мусорная реформа принесла и положительные результаты: «В целом мы находимся на правильном пути. До 2018 года росло количество неучтенных свалок и количество мусора, который туда вывозился. Сейчас, по статистике, по сравнению с 2018 годом, незаконных свалок стало меньше. Да, там не какие-то сногшибательные цифры, но это хороший индикатор того, что мы на правильном пути. Во-вторых, все-таки сложилась схема мусорной реформы, понятны ее участники. Правила игры уже сложились». **BB**

РТУТЬ, СДАВАЙСЯ!



ТЕКСТ: АННА КРАСУШКИНА

За спорами о тарифах и объемах бытового мусора отошла в тень тема утилизации опасных отходов: ртутьсодержащих ламп, градусников и батареек. И если в крупных городах сбор таких отходов худо-бедно организован, то на селе об этом ничего даже не слышали. Кто обязан обеспечить современные способы утилизации опасного мусора в деревнях и что для этого сделано?

Бросьте градусник, в котором около 500 миллиграммов ртути, в обычное ведро, и весь путь от вашего дома до мусорного полигона будет заражен веществом, удалить которое не так просто. При повреждении люминесцентной лампы в воздух может попасть от 3 до 5 миллиграммов ртути при допустимой концентрации всего лишь в 0,0003 миллиграмма на кубометр.

Организовать сбор и определить место сбора отработанных ртутьсодержащих ламп, а также информировать об этом жителей обязаны местные власти. Основание — пункт 8 «Правил обращения с отходами производства и потребления в части осветительных устройств, электрических ламп». Правила утверждены правительством России еще в 2010 году.

Вывозить опасные отходы полномочна только лицензированная компания, заключившая договор с местной властью или другим юридическим лицом — например, территориальным общественным самоуправлением (ТОС). Специалисты должны регулярно изымать и утилизировать отходы, оформляя при этом акт.

«Среди экологически сознательных граждан особенно востребована услуга

по сдаче батареек, ламп, ртутьсодержащих термометров, старой электрической и компьютерной техники, — говорит специалист ООО «Природоохранный Центр-групп» Елена Терехова. — В Череповце обязанность по организации мест для приема и накопления опасных отходов от жильцов многоквартирных домов возложена на обслуживающие организации. Но в небольших населенных пунктах района такие места созданы только на базе ограниченного количества администраций».

Сославшись на коммерческую тайну, представители компании не назвали конкретных администраций, где есть такие сборные пункты. Не увенчались успехом и попытки получить эту информацию у глав районных поселений.

«Накопление и утилизация батареек и ртутных градусников законодательством РФ не регулируются, — ответила на запрос «БиВ» начальник департамента топливно-энергетического комплекса и тарифного регулирования Вологодской области Евгения Мазанова. — Для решения задачи по обезвреживанию и переработке отходов I-II классов опасности и в исполнение указа президента от 7 мая 2018 года в стране назначен

федеральный оператор по обращению с такими отходами — ФГУП «РосРАО».

Сейчас ФГУП «РосРАО» совместно с регионами собирает исходные данные для создания федеральной схемы обращения с отходами I и II классов опасности. Кроме того, региональные мусорные операторы прорабатывают вопрос сбора батареек от жителей.

В западной зоне области регоператор «Чистый след» определил точки, где будут установлены специальные контейнеры. В основном это места у школ, групп домов, а также на городских территориях и около частных компаний. В программе сбора батареек планирует участвовать компания Duracell. Переговоры с производителем уже прошли.

В восточной зоне области такой же работой занимается регоператор «АкваЛайн». Контейнеры для батареек установят в общественных местах, которые уже определены, уточнила Евгения Мазанова.

Желающим сдать батарейки, градусники и люминесцентные лампы предлагается привозить их в крупные торговые центры в Вологде и Череповце, где установлены специальные емкости. Других вариантов пока нет. **БВ**

И НА СВАЛКЕ БУДУТ ЯБЛОНИ ЦВЕСТИ



ТЕКСТ: ВЛАДИМИР ПЕШКОВ

Корреспондент «БиВ» в рамках пресс-тура Финско-Российской торговой палаты побывал на финских предприятиях, которые уже более 20 лет занимаются переработкой мусора без ущерба для окружающей среды. Речь идет о городе Лаhti, который претендует на звание зеленой столицы Европы. Происходящее в Лаhti нам кажется фантастикой, хотя финны тоже начинали практически с нуля.

Сходства и различия

В 1993 году в Финляндии приняли пакет законов об обращении с отходами. Разделение мусора в быту началось примерно в 1998 году и изначально затрагивало небольшое количество фракций. Их список постепенно расширился. Сейчас финны в быту сортируют мусор более чем на десять фракций: отдельно собирают пластик, стекло, бумагу, картон, пластмассу и так далее. Разные виды мусора складывают в отдельные контейнеры около дома. Старую мебель, строительный

мусор и другие крупные отходы жители сами отвозят на специальные станции. Просроченные лекарства и предметы медицинского назначения принимают аптеки. ПЭТ-бутылки, жестяные банки и стеклянные бутылки можно сдать в автоматы в магазинах.

Отсортированные отходы вывозят транспортные компании, которые получают это право на конкурсах у региональных операторов, — здесь все точно так же, как и сейчас в России.

Региональные операторы — это межмуниципальные структуры. Так,

отдельный оператор обслуживает регион Большого Хельсинки с населением более миллиона человек, включающего два крупнейших финских города: Хельсинки и Эспоо. У этой же компании целый ряд муниципалитетов поменьше. Область Пяйят-Хяме, в которой находится город Лаhti, насчитывает 202 тыс. жителей (непосредственно в городе живет 120 тыс.), и ее обслуживает региональный оператор РНЖ. РНЖ — это сокращение от Päijät-Hämeen Jätehuolto Oy — акционерное общество «Управление отходами Пяйят-Хяме».



Как финны сортировать научились

Жителей Финляндии приучают к сортировке мусора с младших групп детского сада.

«Если дети на улице видят брошенный фантик или пакет от чипсов, они его подбирают, кладут в специальный пакет, а затем в нужный контейнер в детском саду либо у себя дома. Эту привычку не меняет даже переходный возраст. Как бы ни менялся взгляд на окружающий мир, эти принципы остаются», — рассказывает сотрудница одного из четырех детских садов, где работа строится по экологической программе.

Навык сортировки мусора в быту у большинства рядовых жителей доведен до автоматизма: они даже не задумываются, в какой ящик из десяти выкидывать тот или иной предмет. Российские эмигранты рассказывают, что научиться это делать не так сложно, как кажется, тем более, что в открытом доступе есть буклеты с подробным описанием сортировки, а на каждом ведре или контейнере стоит специальная маркировка.

Сжечь или похоронить?

Для финнов закрыт вопрос, что лучше: перерабатывать или сжигать мусор. Местные специалисты говорят, что экологические риски от сжигания намного меньше, чем от размещения на полигонах.

В Финляндии раньше было много свалок, которые сегодня рекультивированы. Специальная сеть трубопроводов транспортирует с этих полигонов

свалочный метан и выдает его после очистки в общую газовую сеть. Газа получается довольно много: годового объема, который «выдает» свалка в Хельсинки, хватило бы для заправки нескольких тысяч автомобилей. Маленькие свалки в небольших муниципалитетах считаются безвредными, и газ с них не собирают. К таким свалкам закрыт доступ, а по соседству установлены станции по приему отходов.

Рядом с закрытыми свалками в Финляндии выстроены и так называемые

«Сначала мусор сортируется на две фракции по размеру, потом магнитами отделяется металл. Затем отделяются самые легкие отходы — это может быть и пластик, и ткань, и картон. В процессе сортировки металлических отходов отделяется алюминий. На одном из этапов двухмерные отходы отделяются от трехмерных. Есть также инфракрасная установка, которая отделяет полиэтилен. Конечно, мало что может сравниться по точности с ручной сортировкой, но и автоматическая вполне подходит по



ЛАХТИ ПЕККА КОМУ, ЧЛЕН ПРАВЛЕНИЯ ГОРОДА ЛАХТИ:

«МЫ ИСХОДИМ ИЗ ТОГО, ЧТО КАЖДЫЙ ЧЕЛОВЕК МОЖЕТ ПОВЛИЯТЬ НА ЭКОЛОГИЧЕСКУЮ СИТУАЦИЮ. МОЛОДОЕ ПОКОЛЕНИЕ В ФИНЛЯНДИИ СОВЕСТЛИВО ОТНОСИТСЯ К ЭТОЙ ПРОБЛЕМЕ. В НАИМЕНЬШЕЙ СТЕПЕНИ В ЭКОЛОГИЧЕСКИХ ВОПРОСАХ ЗАИНТЕРЕСОВАНЫ МУЖЧИНЫ СРЕДНЕГО ВОЗРАСТА — ИХ ХАРАКТЕРИЗУЕТ СРАВНИТЕЛЬНО НИЗКИЙ УРОВЕНЬ ОБРАЗОВАНИЯ. РАБОТАЮЩИЕ В ГОРОДЕ ПРОМЫШЛЕННЫЕ КОМПАНИИ СИЛЬНО ЗАМОТИВИРОВАНЫ, ЧТОБЫ УЧЕСТЬ ЭКОЛОГИЧЕСКИЕ ВОПРОСЫ».

экотехнопарки. Они включают в себя комплексы сбора отходов, цеха сортировки, системы обработки загрязненных почв и так далее. Крупногабаритный мусор (от старых столов и стульев до обломков бетона) сначала дробят, а затем, в зависимости от состава, отправляют либо на сжигание, либо во вторичное использование. К примеру, бетонную крошку используют для ремонта дорог, а арматуру отправляют в переплавку.

На перерабатывающих заводах в Финляндии происходит еще один цикл сортировки, здесь это делается уже автоматически.

эффективности», — рассказывает представитель РНП Пекка Кильпелайнен.

Экологическая политика Евросоюза предусматривает, что в 2020 году необходимо достичь 50% переработки отходов. Финляндия близка к этому показателю: в 2018 году в стране перерабатывали 43% мусора, в 2019-м отрасль должна взять планку в 45%. В 2018 году на полигоны ТКО попадало 3% отходов, а в 2019 году это лишь 1%. Отходы, которые не перерабатываются и не захораниваются, отправляются в установки по сжиганию. Но это не просто сжигание: в его процессе финны получают электроэнергию и тепло. **58**



РАБОТОДАТЕЛЯМ НАПОМНЯТ ПРО ИНВАЛИДОВ



ТЕКСТ: МАКСИМ ИВАНОВ

В Вологодской области хотят обеспечить работой 3 тыс. инвалидов. Об этом рассказал начальник департамента труда и занятости населения Вологодской области Олег БЕЛОВ на совместном заседании рабочей группы правительства и комитета Законодательного Собрания по социальной политике.

Цифры и факты

В регионе проживают 98,4 тыс. инвалидов, из них 25,5 тыс. в трудоспособном возрасте. Работают всего 6 213 человек, рассказал Олег Белов: «В прошлом году в регионе было 5 868 работающих инвалидов, в этом году их стало на 445 человек больше. В конце 2020 года всего должны работать 9 562 инвалида. Получается, мы должны трудоустроить больше 3 тыс. человек».

По словам начальника департамента, положительные результаты уже есть. Так, уровень трудоустройства инвалидов в Вологодской области составляет 45,4% при среднероссийском показателе в 39%.

Ранее требования о квотировании рабочих мест распространялись на предприятия с численностью от 100 человек, с 2014 года под квотирование попадают организации со среднесписочной численностью от 35 человек. Правила квотирования, резервирования и создания специальных рабочих мест для трудоустройства

инвалидов утверждены региональным правительством.

В 2010 году мероприятия по содействию занятости инвалидов были расширены за счет разработанных на федеральном уровне дополнительных мер по оборудованию рабочих мест для инвалидов.

«Услуги службы занятости населения носят заявительный характер, поэтому до сих пор оценочным показателем для нас является доля трудоустройства инвалидов от числа тех, кто обратился в центры занятости населения. Это те инвалиды, которые занимают активную жизненную позицию и нацелены на трудоустройство. Но это лишь малая часть всех инвалидов в трудоспособном возрасте (3,8%), — говорит Олег Белов. — Минтруд с 2017 года начал формировать для регионов совершенно новую задачу по оказанию содействия в трудоустройстве всем неработающим инвалидам трудоспособного возраста. Речь идет не только о тех, кто обращается в службу

занятости, но и о тех, кто не рассматривает вопрос трудоустройства, то есть обо всех инвалидах в трудоспособном возрасте в нашем регионе».

Что на деле?

В 2019 году в центр занятости в Череповце обратились 209 людей с инвалидностью.

«Еженедельно проходят комиссии по трудоустройству инвалидов, где им предлагаются вакансии. Затем они отчитываются перед комиссией: где не приняли, куда сами не пошли, по каким причинам, — говорит и.о. начальника отделения занятости по Череповцу и Череповецкому району **Валерия Костарева**. — Среди работодателей есть активные: соблюдают квоту, создают рабочие места для инвалидов, даже перевыполняют план, но это в основном не промышленники. Крупные предприятия закон исполняют, места создают, но все места мы заполнить не можем из-за специфических условий работы в промзоне.

Мы также занимаемся переподготовкой инвалидов, желающие есть. Но бывает, что человек желает обучиться востребованной профессии, а комиссия его не пропускает по здоровью».

Председатель правления Вологодской городской общественной организации инвалидов, член городского общественного совета **Максим Выдров** говорит о комплексе проблем, которые мешают найти работу инвалиду: «Эта проблема существует не только в Вологодской области. На мой взгляд, все причины дополняют друг друга. Во-первых, это невысокий уровень образования. Вакансии, представленные на рынке, содержат необоснованно высокие требования к квалификации: специальное образование, опыт работы, знание различных программных продуктов и многое другое. Работодатели стремятся получить максимальную отдачу от каждого сотрудника, но нужно понимать, что человек с инвалидностью в силу физических ограничений не всегда может это дать. Кроме того, не у каждого колясочника есть возможность беспрепятственно выйти из дома и доехать до работы. В то же время не все работодатели могут обеспечить архитектурную доступность рабочего места. Еще одна причина — отсутствие широкой практики удаленной работы. Возникают случаи, когда у самого человека нет желания приносить пользу обществу. Такие граждане считают, что пенсий им достаточно для скромной жизни».

Руководитель общества слепых в Череповце **Надежда Алексеева** вспоминает, что раньше у слабовидящих и незрячих было целое производство, по масштабам сопоставимое с небольшой фирмой.

«Человек, потерявший зрение, теряет себя, — говорит Надежда Алексеева. — Мы направляем людей на учебу, на реабилитацию в Волоколамск. Там их учат самостоятельно передвигаться по городу, самообслуживанию, всему. Люди возвращаются полноценными членами общества. В Череповце есть предприятие, где работают инвалиды по зрению. Занятость, правда, сейчас минимальная: сортировка и фасовка гвоздей, сборка картонных решеток. Трудно продвигать наши проблемы в городе. Но по доступной среде сделано многое: магазины стали доступнее



для нас, банки, почта, руководителей торговли учат, как оказать помощь».

Перспективы для инвалидов

«Перед нами стоит амбициозная задача: трудоустроить до 42% инвалидов трудоспособного возраста. В прошлом году появилась новая госуслуга по сопровождению инвалидов при трудоустройстве. Нам предстоит оценить ее эффективность, понять, как сделать ее более востребованной, какие средства необходимо выделять

мобильный пандус, оборудовали туалеты. Хотелось бы поблагодарить руководство дворца за комплексный подход к этой работе, потому что мало трудоустроить инвалида, нужно создать возможность доехать до рабочего места, условия для работы. В 2020 году мы планируем создать еще семь рабочих мест в пяти муниципальных учреждениях».

По данным департамента занятости, уже налажено взаимодействие с учреждениями медико-социальной экспертизы. Они информируют службу занятости о каждом трудоспособном инвалиде, его возможностях и ограничениях по состоянию здоровья.

«На основании сведений, поступающих из учреждений медико-социальной экспертизы, формируется реестр инвалидов, который позволяет специалистам службы занятости вести персонализированный учет инвалидов, нуждающихся в мероприятиях профессиональной реабилитации, а также строить дальнейшую работу по их трудоустройству, — говорит Олег Белов. — При трудоустройстве инвалидов мы в первую очередь обращаем внимание на запросы и желания самого человека, с учетом, конечно, его состояния здоровья. Это позволяет человеку с ограниченными возможностями здоровья выработать профессиональную направленность, пройти обучение, трудоустроиться и адаптироваться на производстве. Раньше служба работала с инвалидами по заявительному принципу, то есть после обращения за содействием в трудоустройстве, теперь мы работаем с инвалидами в инициативном порядке».

ПРИЧИНЫ, ПО КОТОРЫМ ИНВАЛИДЫ НЕ РАБОТАЮТ:

- ОТНОШЕНИЕ ОКРУЖАЮЩИХ – 0,8%
- СЕМЕЙНЫЕ ОБСТОЯТЕЛЬСТВА – 3%
- ОТСУТСТВИЕ ОПЫТА РАБОТЫ – 3,5%
- ОТСУТСТВИЕ СПЕЦИАЛЬНО ОБОРУДОВАННОГО МЕСТА – 3,6%
- НЕ УСТРАИВАЮТ УСЛОВИЯ ТРУДА – 3,7%
- ОТКАЗ РАБОТОДАТЕЛЯ – 3%
- НИЗКАЯ ЗАРАБОТНАЯ ПЛАТА – 3,8%
- ТРАНСПОРТНАЯ НЕДОСТУПНОСТЬ – 5,4%
- ОТСУТСТВИЕ ВАКАНСИЙ – 15,3%
- СОСТОЯНИЕ ЗДОРОВЬЯ – 55,7%

на оказание этой услуги», — отметила председатель комитета Законодательного Собрания по социальной политике **Ольга Ширикова**.

В Череповце в 2019 году работу нашли 114 людей с инвалидностью, рассказала заведующая отделом по реализации социальных программ мэрии Череповца **Ирина Султанова**: «Десять мест созданы во Дворце металлургов, где репетирует коллектив «Ступени». На средства субсидии мы приобрели танцевальные коляски,

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

КАМЕР НА ВОЛОГОДСКИХ ДОРОГАХ СТАНЕТ БОЛЬШЕ



ТЕКСТ: ИВАН МАКАРОВ

В 2020 году правительство Вологодской области планирует установить дополнительно 12 комплексов видеофиксации нарушений ПДД в Устюжне, Бабаеве, Чагоде, Соколе, Череповце и Великом Устюге, а также на некоторых региональных дорогах. По мнению властей, камеры оказывают влияние на снижение аварийности. Так ли это?

Меньше аварий

Комплексы автоматической фиксации нарушений ПДД в Вологодской области начали активно внедрять с 2014 года. По данным регионального правительства, на тех дорогах, где системно работают камеры, снижаются все основные показатели аварийности.

Так, количество ДТП снизилось на 30,3%, количество погибших — на 35,8%, раненых — на 31%. Сравниваются показатели 2013 года с показателями 2019-го. В отчете ООО «ГЛОНАСС-БДД» (это совместное предприятие АО «ГЛОНАСС», Ростеха и ГК «Сотка Высок», которое разрабатывает и внедряет интеллектуальные транспортные системы с использованием инфраструктуры ГЛОНАСС) Вологодская область находится в лидерах по числу камер, положительно влияющих на дорожную обстановку.

По данным анализа, 21% установленных комплексов видеофиксации положительно повлияли на аварийность.

В основном системы видеофиксации установлены в городах (Вологда, Череповец, Тотма, Великий Устюг, Шексна, Сокол) и на крупных трассах. Комплексы умеют фиксировать превышение скорости, проезд перекрестка на запрещающий сигнал светофора, выезд за стоп-линию и на встречную полосу, движение по полосе для общественного транспорта, нарушения правил остановки и стоянки.

Также в Вологодской области установлены три прибора, которые фиксируют нарушения водителей на пешеходных переходах. Система делает четыре последовательных фото с определенным интервалом, а также снимает момент нарушения на видео. В 2020 году планируется развивать сеть таких камер, ведь наезды

на пешеходов остаются основным видом ДТП в городах.

Меньше инспекторов

Вологодские водители замечают, что в связи с сокращениями в МВД нарядов ДПС на улицах становится меньше, а контроль за текущей ситуацией все чаще возлагается на якобы всевидящие видеокамеры.

Председатель Комитета гражданской защиты и социальной безопасности Вологодской области **Александр Колычев** считает, что в сокращении сотрудников ДПС больше отрицательных моментов, чем положительных.

«Сотрудников ГИБДД, которые обеспечивают порядок на дорогах, становится все меньше. Особенно это касается небольших районов, — утверждает Александр Колычев. — Профилактическая работа по выявлению пьяных водителей в постоянном режиме не проводится. Процедура оформления ДТП в Вологде и Череповце приводит, как правило, к образованию заторов, так как время ожидания наряда достаточно велико. И ни один комплекс автоматической фото-, видеофиксации не сравнится с эффектом от присутствия на дороге сотрудника ДПС. По информации ГИБДД, дальнейшее сокращение сотрудников в Вологодской области не планируется».

Больше камер

В 2019 году на заседании Госсовета, посвященном безопасности на дорогах,

В 2018 году утверждена стратегия безопасности дорожного движения в Российской Федерации на 2018–2024 годы. Документ определяет, что безопасность дорожного движения является важной государственной задачей, так как речь идет о сохранении жизни и здоровья граждан, фактически о повышении качества жизни. Цели стратегии — повышение безопасности дорожного движения, а также стремление к нулевой смертности в ДТП к 2030 году. В качестве целевого ориентира на 2024 год установлен показатель социального риска, составляющий не более 4 погибших на 100 тыс. населения.



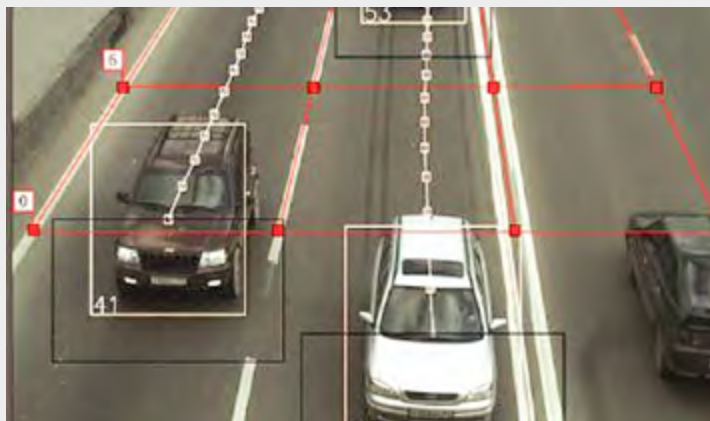
Владимир Путин заявил, что цель установки систем фотофиксации — снижение аварийности и травматизма на дорогах, сохранение жизни людей. Скрывать и прятать дорожные камеры недопустимо, в противном случае происходит подмена смысла: вместо того чтобы дисциплинировать водителей, их подводят под штраф.

Президент потребовал навести порядок в этой сфере. Областное управление ГИБДД обнародовало места установки камер и опубликовало их список.

Легче автомобилистам от этого не стало: водители продолжают воспринимать системы автофиксации нарушений ПДД как зло, призванное собирать штрафы в бюджет, а не обеспечивать безопасность.

«Говорить о чрезмерном количестве комплексов на сегодняшний день нельзя, — категоричен Александр Колычев. — В сравнении со Швецией, площадь которой сопоставима с площадью Вологодской области, в нашем регионе камер очень мало. У них в стране более 2,5 тыс. камер, у нас в области — 170. Каждый раз, когда происходит крупное ДТП, люди спрашивают, где были инспекторы ГИБДД и почему на этом участке трассы нет камер. Недели две все возмущаются, а потом снова начинают говорить, что очень много камер. И так до следующего резонансного ДТП. Думаю, все же тем, кто соблюдает правила, никакие камеры на дорогах не страшны».

В Вологодской области система автоматической фиксации нарушений ПДД включает 170 комплексов: 60 стационарных, 106 передвижных и 4 мобильных.





ТЕКСТ: АЛЕКСАНДР МАЛЬЦЕВ

В феврале в России объявили об увеличении материнского капитала. Семье, в которой после 1 января 2020 года родился первый ребенок, выплатят 450 тыс. рублей, за второго ребенка дадут больше 600 тыс. Скажется ли это на повышении рождаемости в стране и регионе? И что кроме денег нужно семьям, чтобы спокойно рожать и воспитывать детей? Об этом мы поговорили с директором Вологодского научного центра РАН, доктором экономических наук Александрой ШАБУНОВОЙ.

ДЕТИ – НЕ РОСКОШЬ

Семья и деньги

— **Александра Анатольевна, насколько у нас критична демографическая ситуация?**

— Заметный рост рождаемости в России наметился с начала 2000-х, тогда он был обусловлен вхождением в активный репродуктивный возраст относительно многочисленной молодежи 1980-х годов рождения. Суммарный коэффициент рождаемости (среднее число рождений у одной женщины в гипотетическом поколении за всю ее жизнь. — прим. ред.) с 2000 по 2018 год вырос с 1,2 до 1,6-1,7.

В то же время в стране в этот период была высокая смертность (12-15 промилле), что по сей день не приводит к росту численности населения.

В Вологодской области убыль населения обусловлена не только сохранением превышения смертности над рождаемостью, но и усугублявшимся с 2012 года миграционным оттоком: за 18 лет область «потеряла» почти 123 тыс. жителей.

— **Позволит ли увеличение размера маткапитала существенно изменить эту ситуацию?**

— Скорее всего, улучшение ситуации будет. В 2006-2008 годах введение материнского капитала обеспечило порядка 90% роста рождаемости. Люди откладывали рождение детей «до лучших времен», и вот эти времена наступили. Специалисты ВолНЦ РАН получили сходные результаты для региона. Однако начавшееся в 2016 году снижение рождаемости было на 78% обусловлено структурными факторами: сокращением доли женщин репродуктивного возраста (15-49 лет) в общей численности населения и ухудшением возрастной структуры внутри этой группы. То есть для поддержания уровня рождаемости необходим дальнейший рост количества детей в семье. Вместе с тем с 2013 года наметилась тенденция снижения суммарного коэффициента рождаемости по первенцам, с 2015 года — по вторым и третьим детям. С этой точки зрения новые инициативы

президента очень своевременны и перспективны.

Вологжане хотят более одного ребенка: около 50% опрошенных во время мониторинга репродуктивного потенциала населения ориентируются на двоих детей, примерно 17% планируют троих детей. Основные условия, необходимые семьям для рождения желаемого числа детей, — материальное благополучие, хорошее жилье, качественные и доступные медицинская помощь и образование. Это тот потенциал, который может быть реализован.

— **Как вы оцениваете перспективу введения ежемесячных выплат за детей 3-7 лет, о чем президент также говорил в январском послании?**

— Это хорошая мера поддержки для семьи, в которой появился первый или еще один малыш. Но остается достаточно незащищенный период от 1,5 до 3 лет, когда завершается выплата пособия

(40% от зарплаты матери), а посещать детский сад с полутора лет удается пока не всем. Кстати, повышение доступности мест в яслях — это тоже озвученная президентом инициатива.

От нехватки к избылику

— **Да, он говорил о необходимости увеличения числа яслей и детских дошкольных учреждений, повышения качества школьного образования. Но достаточно ли этого?**

— Взглянем на минувшее двадцатилетие. Начавшееся в 1990-х на фоне сокращения рождаемости снижение численности детей привело к возникновению в образовании структур, обременительных для госбюджета. Садики и школы не заполнялись. Это повлекло оптимизацию, первая волна которой (1990-2010 годы) коснулась дошкольных организаций: за тот период количество детских садов сократилось в два раза и в регионе (со 1195 до 683), и в целом по стране. Причем эти сокращения проявились главным образом в городах.

Вторая волна оптимизации (2010-2016 годы) затронула уже школы. В этот период число школ в нашей области уменьшилось на 33% — с 600 до 404. В основном оптимизация затронула сельские школы, которые не соответствовали целевому показателю — 12 учеников на одного учителя. Часть школ была присоединена к более крупным, другая — полностью ликвидирована.

Как показала история, политика оптимизации не учитывала волнообразные тренды демографических изменений и государственных мер по повышению

рождаемости. Всплеск рождений после введения маткапитала уже к 2010 году привел к росту спроса на детские сады и школы, которые из-за сокращений уже не могли сформировать нужное предложение.

Очень быстро начали расти очереди в детские сады. В Вологодской области в 2017 году в такой очереди стояло более 8 тыс. семей с детьми от года до трех. Строительство садиков, ремонт существующих — эти меры нельзя назвать достаточными. Так, охват дошкольным образованием детей до трех лет составляет всего 35%. Растет число школьников, которые учатся во вторую смену: с 19,5 тыс. в 2016 году до 21,2 тыс. в 2018-м. Более того, образование вновь рискует оказаться в ловушке демографических трендов. По некоторым научным прогнозам, в Вологодской области численность детей, в частности школьников, в ближайшем будущем не перестанет расти. В 2026 году она составит 171,5 тыс. (что на 11% больше, чем сейчас) и только затем, возможно,

будет снижаться. Сомнительно, что в этих условиях образовательная сеть позволит избежать массового перевода школьников на третью смену. Хотя, согласно национальному проекту «Образование», третья смена должна быть полностью ликвидирована в школах уже к 2021 году. В будущем нужно быть готовыми к оперативному перепрофилированию под школы зданий учебных заведений других типов. В то же время, согласно тем же прогнозам, уже с 2020 года численность дошкольников начнет снижаться, в результате чего детские сады могут вновь стать невостребованными.

Районы теряют людей

— **Интересна демографическая ситуация в районах области. Где она наиболее тревожна?**

— Самая благоприятная ситуация в крупных городах региона — Вологде и Череповце. Благодаря естественному приросту численность жителей областной столицы немного, но выросла (как и Вологодского района — единственного среди районов области, где население не сократилось). Череповец потерял лишь 2% жителей. А вот в трех районах — Белозерском, Вашкинском и Харовском — с 2000 года население сократилось почти на 40%. Там высокая естественная убыль усугубляется оттоком жителей. Среди причин отъезда — низкие заработки и отсутствие работы, жилищные проблемы, плохая экология и досуг. В решении этих проблем и лежит потенциал улучшения демографической ситуации. **БВ**

Что нового с маткапиталом?

Если дети родились до 31 декабря 2019 года, то для их родителей ничего не изменится (при этом не имеет значения, был потрачен маткапитал или нет): сумма материнского капитала останется 466 617 рублей. Если второй ребенок родился до 1 января 2007 года, то есть родители не получали за него материнский капитал, то при рождении третьего в 2020 году и позже семья получит 616 617 рублей. Если после 1 января 2020 года родилась двойня и это первые дети в семье, то положен маткапитал только за второго ребенка — 616 617 рублей. Программа маткапитала продлена до 31 декабря 2026 года, а сам «капитал» наконец-то может называться и «отцовским»: мужчина может претендовать на получение денег на своего первенца, если является единственным усыновителем ребенка.



ОТЛОЖЕННАЯ БЕРЕМЕННОСТЬ: КАК ТЕХНОЛОГИИ ПОМОГАЮТ СТАТЬ МАМОЙ В СТАРШЕМ РЕПРОДУКТИВНОМ ВОЗРАСТЕ



фото: Алексей Селегин

ТЕКСТ: АЛЕКСАНДР МАЛЬЦЕВ

В наше время женщины часто задумываются о материнстве после 35 лет, однако медицинская статистика свидетельствует, что с возрастом возникают трудности с зачатием, значительно повышается доля невынашивания беременности, растет риск осложнений. Анастасия ГАВРИЩУК, заведующая отделением вспомогательных репродуктивных технологий клиники «Скандинавия АВА-ПЕТЕР» в Вологде, рассказала, как избежать этих проблем, если планировать беременность заранее.

— **Анастасия Егоровна, что такое отложенная беременность?**

— Если коротко, то это медицинская технология по получению яйцеклеток, их замораживанию и хранению. Хранятся яйцеклетки сколь угодно долго. Потом их можно искусственно оплодотворить и перенести эмбрион женщине.

— **Кому стоит задуматься о том, чтобы прибегнуть к данной процедуре?**

— Женщинам, которые хотят иметь детей, но через несколько лет, так как сейчас заняты образованием, построением карьеры или не имеют полового партнера, которого рассматривают как отца будущего

ребенка. Пока организм молод и здоров, женщины инкубируют свои яйцеклетки для хранения и используют их тогда, когда будут готовы к беременности и рождению ребенка. К сожалению, не все женщины знают о такой возможности, многие рассчитывают забеременеть самостоятельно. Но женский организм так устроен, что в молодости почти каждый менструальный цикл является овуляторным, то есть яичники исправно производят большое количество яйцеклеток. Но с годами яичники стареют, и после 35 лет овуляция происходит гораздо реже. С возрастом количество яйцеклеток уменьшается, к тому же значительно снижается их «качество»: деление хромосом в цитоплазме клетки,

как правило, происходит «с поломками». А если в яйцеклетке неполный или излишний хромосомный состав, то она непригодна для оплодотворения.

Приведу в качестве примера такой случай. К нам обратилась 43-летняя пациентка, она очень хотела ребенка, решила на экстракорпоральное оплодотворение (ЭКО). Мы смогли получить от нее только шесть яйцеклеток, из них ни одной здоровой. Для этой женщины, если она все-таки сама хочет выносить и родить ребенка, единственный выход — использование донорской яйцеклетки. Если бы наша пациентка несколько лет назад обратилась к специалистам, все сложилось бы по-другому.

— **Как технически проходит процедура забора яйцеклеток? Насколько она безопасна для здоровья?**

— Сначала проводится медицинское обследование женщины на репродуктивное и общее здоровье. Процедура начинается со второго дня менструального цикла с этапа стимуляции яичников гонадотропинами. Это гормональные препараты, которые способствуют росту фолликул (структурные элементы яичника, в которых «рождаются» яйцеклетки. — прим. ред.). Препарат не мешает вести обычный образ жизни и заниматься повседневными делами. Через 10-12 дней производится аспирация: извлечение яйцеклеток, которые потом подвергаются глубокой заморозке. Эта процедура занимает несколько часов, и на следующий день после операции пациентке можно выходить на работу. Через 2-3 цикла яичники становятся нормальными, и ни один врач не увидит последствий стимуляции.

— **Все так просто?**

— Не всегда. Количество фолликул и яйцеклеток, которые могут быть произведены организмом в течение жизни, ограничено. И с возрастом, как я уже сказала, их количество уменьшается. Плюс индивидуальные особенности. Некоторым женщинам может понадобиться несколько таких процедур. Ведь чем больше яйцеклеток у нас будет, тем больше шансов, что в будущем оплодотворение пройдет успешно и эмбрион будет естественно развиваться.

И, конечно, нельзя рассматривать замороженные яйцеклетки как стопроцентную гарантию успешной беременности. Если женщина хочет родить здорового ребенка, она должна беречь свое здоровье. Любые проблемы, будь то высокое артериальное давление, ожирение, другие хронические заболевания, последствия половых инфекций, могут осложнить протекание беременности.

— **Как хранится полученный биоматериал?**

— В контейнерах с жидким азотом в специально оборудованном помещении. За сохранность можно не переживать: у нас организовано постоянное наблюдение,

Наша справка

«Скандинавия АВА-ПЕТЕР» — одна из крупнейших в России сетей частных клиник по лечению бесплодия при помощи методов вспомогательных репродуктивных технологий. Сеть создана в 1997 году. Ежегодно ее специалисты проводят более 6 тыс. циклов ЭКО, в том числе 1800 по полису ОМС. В Вологде клиника работает с 2010 года.



поддерживается температурный режим хранения, подключены датчики, сигнализирующие о любых изменениях. Система работает так, что на любую внештатную ситуацию предусмотрено несколько вариантов подстраховки.

— **Что происходит, когда женщина решает, что готова к материнству?**

— Если женщина сможет забеременеть естественным образом, замороженные клетки можно утилизировать или передать в донорскую программу. Если пациентке все же понадобится прибегнуть к процедуре ЭКО, то матку готовят к переносу эмбриона. Яйцеклетки размораживают и оплодотворяют, затем выполняется сам перенос.

Беременность при удачном прикреплении протекает как самая обычная, без каких-либо особенностей, связанных с ее «отложенностью».

— **Почему будущей маме стоит обратиться именно к вам?**

— У нас накоплен большой опыт лечения бесплодия, причем с достаточно хорошими показателями: результативность циклов ЭКО превышает 50%. Мы давно и успешно занимаемся проблемами наступления беременности у женщин старшего репродуктивного возраста. И я могу

уверенно сказать, что большинству женщин «за 40» специалисты нашей клиники могут помочь.

Поскольку наша клиника входит в сеть «Скандинавия АВА-ПЕТЕР», то на нас распространяются ее стандарты качества и сервиса. Это касается всего: начиная от высокотехнологичного оборудования и квалификации врачей до расходных материалов и прочих мелочей. Еще это значит, что не обязательно ехать куда-то далеко, чтобы получить весь комплекс услуг и тот уровень комфорта, который предоставляют дорогостоящие столичные и заграничные медицинские центры.

Достаточно обратиться к нам. Наши специалисты готовы ответить на все вопросы, провести диагностику, порекомендовать оптимальный вариант лечения. Мы всегда рады видеть вас в стенах нашей клиники. **Р**



**СКАНДИНАВИЯ
АВА-ПЕТЕР**

■ Вологда, ул. Предтеченская, 65
■ (8172) 78-78-00
■ reg.vol@avaclinic.ru
■ vologda.avapeter.ru
■ vk.com/avapeter_vologda



СЕРГЕЙ БУТАКОВ: «МОБИЛЬНЫЙ ФАП РЕШАЕТ МНОГИЕ ПРОБЛЕМЫ МЕДИЦИНЫ»

ТЕКСТ: СВЕТЛАНА КАРЕЛЬСКАЯ

В 2019 году на деньги федерального бюджета Вологодская область купила шесть мобильных фельдшерско-акушерских пунктов — ФАПов. Они отправились в Череповецкий, Кирилловский, Вожегодский, Тарногский, Верховажский и Бабушкинский районы. Теперь в регионе работает 17 мобильных медпунктов, а также два передвижных флюорографа в Вологодском и Великоустюгском районах. Начальник департамента здравоохранения области Сергей БУТАКОВ рассказал «БиВ» о развитии медицины в крупных городах и на селе.

— Сергей Павлович, что это вообще такое — передвижной ФАП?

— Передвижной ФАП оборудован на базе автобуса ПАЗ. Можно сказать, что это медицинский кабинет на колесах. Там есть техника для диагностики, забора анализов, вакцинопрофилактики, профилактических осмотров. В мобильном ФАПе можно сделать ЭКГ, анализ крови на сахар и холестерин. Там оборудованы места для медперсонала, есть кондиционер, электрогенератор. Мобильный ФАП решает многие проблемы, учитывая значительные расстояния и географическую удаленность районов в Вологодской области. Теперь жители отдаленных деревень могут получить квалифицированную помощь. В 2019 году мобильные пункты 775 раз выехали в 1 107 населенных пунктов, врачи осмотрели 14 510 пациентов. В 2020 году по проекту «Здравоохранение» планируется купить 27 модульных конструкций под фельдшерско-акушерские пункты и амбулатории.

— Звучит перспективно, но кто будет работать в ФАПах, да и в целом на селе? Все знают, что в регионе катастрофически не хватает врачей.

— Вопрос привлечения медицинских работников в сельскую местность решается мерами социальной поддержки. В 2020 году они расширились, претерпели значительные изменения, а именно: сняты возрастные ограничения для участников программы «Земский доктор». Ранее на единовременные выплаты в 1 млн рублей и в 500 тыс. рублей могли рассчитывать только специалисты до 50 лет, приезжающие работать в сёла, поселки городского типа, а также в города с населением до 50 тыс. человек. С 2020 года подъемные смогут получать и те, кому за 50. Еще одно изменение в программе: теперь на выплату в 1,5 млн рублей и в 750 тыс. рублей имеют право врачи и фельдшеры, приехавшие на работу в сельские населенные пункты, а также в рабочие поселки, поселки городского типа, расположенные

в отдаленных и труднодоступных местностях. В Вологодской области программа «Земский доктор» работает с 2012 года, с 2018 запущена программа «Земский фельдшер». За это время в небольшие населенные пункты региона привлечено более 250 медицинских работников. Только в 2019 году на работу в село приехали 20 врачей и 21 фельдшер.

— Но медиков все равно не хватает. Даже в крупных городах и областных больницах.

— Чтобы обеспечить систему здравоохранения медицинскими кадрами высшей квалификации, в регионе принят закон «О компенсации гражданам расходов на оплату обучения по программам ординатуры». Его инициатором стал губернатор Олег Кувшинников. Компенсация предоставляется в размере фактически понесенных расходов на оплату обучения, но не более 150 тыс. рублей за один год. Потом выпускник обязан отработать определенное время. Это дополнительное кадровое подспорье

для области: в больницы придут молодые реаниматологи, хирурги и другие узкие специалисты. Чтобы снизить дефицит медицинских работников, введены и другие меры социальной поддержки: предоставляется благоустроенное жилье, компенсируются расходы по договору найма квартир, в том числе и во время обучения в ординатуре. Оплачиваются расходы по переезду на село, выплачиваются подъемные молодым специалистам, а также дополнительные стипендии студентам медицинских вузов и колледжей. Эффективно зарекомендовал себя механизм целевой подготовки. Так, в 2011 году от области в медицинских вузах учились всего 300 студентов-целевиков. Сегодня — 1005 студентов и 138 ординаторов. Все они получают ежемесячную стипендию от региона в размере 4 тыс. рублей. В 2019 году после окончания вузов в больницы и поликлиники области устроилось 111 врачей (в 2018 году — 52). Районные медорганизации приняли на работу 32 врача, лечебные учреждения Вологды — 45 специалистов, Череповца — 34 специалиста.

— **Говорят, что лучшее лечение — это профилактика. Что делается в этом направлении?**

— У нас уже открыто почти 400 «школ здоровья», в том числе для людей с гипертонией, сахарным диабетом, страдающих сердечной недостаточностью, ишемической болезнью. В районах региона прошли обучение более 80 тыс. человек. С января 2018 года в области работает проект «Сохрани жизнь». Его цель — повышение медицинской активности жителей в вопросах профилактики болезней системы кровообращения, формирование ответственности за свое здоровье и здоровье близких. По этому проекту обучено 113 тыс. человек — это, можно сказать, население небольшого города! Проводится экспресс-диагностика факторов риска: измерение артериального давления, индекса массы тела, определение уровня общего холестерина, сахара в крови. Проводятся открытые занятия для больных артериальной

гипертонией, врачи-кардиологи, неврологи проводят консультации.

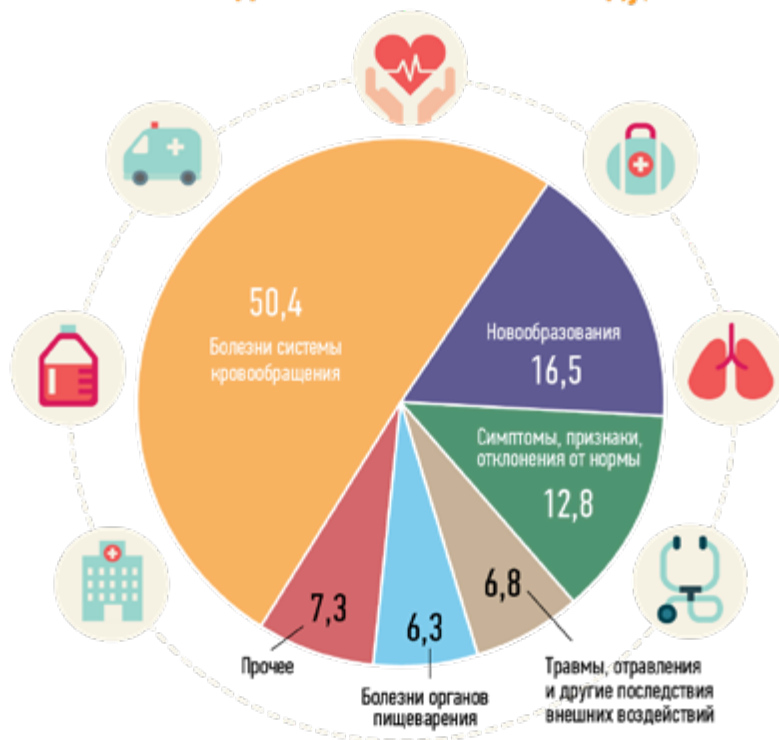
— **Из данных статистики видно, что на первом месте в структуре смертности жителей области — смертность от болезней системы кровообращения.**

— По той же статистике смертность от болезней системы кровообращения в Вологодской области в течение последних лет снижается. За 2019 год, по данным Росстата, показатель смертности в Вологодской области от болезней системы кровообращения составил 706,6 на 100 тыс. населения, за аналогичный период 2018 года — 740,2 на 100 тыс. Число умерших за 12 месяцев 2019 года от острого и повторного инфаркта миокарда — 594 человека (51 на 100 тыс.). За аналогичный период 2018 года от инфаркта умерло 645 человек (55 на 100 тыс.). Снижение смертности от болезней системы кровообращения не случайность: открыт региональный сердечно-сосудистый

центр и четыре сосудистых отделения, где получают помощь пациенты с инфарктами и инсультами. В рентгенооперационных делают операции на коронарных артериях. Ежегодно объемы таких операций растут. Серьезный вопрос профилактики и лечения — обеспечение лекарственными препаратами. Мы понимаем, что лекарства — важная составляющая медицинской помощи, и от того, насколько полно удовлетворяются потребности в лекарственных препаратах, во многом зависит уровень здоровья людей, в конечном итоге продолжительность и качество жизни. Одна из главных задач департамента на 2020 год — обеспечение качественными и безопасными лекарствами пациентов на амбулаторном этапе лечения и удовлетворение потребности во всех необходимых лекарственных препаратах. **BB**

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

Структура смертности населения Вологодской области в 2019 году, %





БЕЗОПАСНОСТЬ В ПРИОРИТЕТЕ

ТЕКСТ: АЛЕКСАНДР НЕСТЕРОВ

С 2019 года аварийно-диспетчерская служба АО «Газпром газораспределение Вологда» получила статус аварийно-спасательного формирования и вошла в состав служб и областных организаций по предупреждению и ликвидации чрезвычайных ситуаций на газовых сетях. Новый статус позволит не только оперативнее реагировать на аварийные сигналы, но и оснастить спецтехнику высокотехнологичным оборудованием. О других итогах ушедшего года и планах на год 2020-й рассказал Юрий ШАХБАЗОВ, генеральный директор компании «Газпром газораспределение Вологда» и «Газпром межрегионгаз Вологда».

О газификации

В прошлом году построено 118 км межпоселковых газопроводов, а это значит, что газифицировано еще 24 населенных пункта области. «Растет протяженность газопроводов в зоне эксплуатационной ответственности компании, растет и объем транспортировки газа по нашим сетям — он увеличился за последние пять лет на 21%, — говорит Юрий Шахбазов. — В этом году газификация районов продолжается сопоставимыми темпами. Ведется масштабное строительство объекта «Газопровод-отвод и ГРС к городам Кириллов, Белозерск Липин Бор, Вытегра» общей протяженностью 412,9 км. Природный газ впервые придет в Кирилловский, Белозерский, Вашкинский и Вытегорский районы».

Об аварийности

Безаварийность, безопасность и бесперебойное газоснабжение потребителей — главные принципы компании. Чтобы это обеспечить, только при подготовке к наступившему отопительному периоду компания отремонтировала и проверила более 1 500 газораспределительных пунктов.

«На аварийные заявки бригады выезжают ежедневно. Мы реагируем на звонки, поступающие от потребителей газа, — только в Вологде в среднем за день поступает 30 заявок. Также мы круглосуточно следим за работой газораспределительных пунктов и шкафов. Делается

это через систему телеметрии, которая отслеживает снижение давления», — говорит руководитель.

Центрально-диспетчерская служба и аварийно-диспетчерские участки компании оснащены самым современным оборудованием и укомплектованы штатом профессионалов. К примеру, интерактивная карта газификации области позволяет увидеть пути дальнейшего развития сетей, смоделировать, что будет происходить при подключении новых пользователей, просчитать варианты переключения или отключения газоснабжения в случае необходимости.

Тем не менее в компании всерьез обеспокоены тем, что потребители не всегда ответственно подходят к вопросам безопасности при эксплуатации бытового газового оборудования. Так, зачастую жильцы игнорируют плановые проверки или, наоборот, готовы пустить в дом лже-газовиков. С последствиями действий таких «спецов» — порой весьма опасными — приходится опять же разбираться работникам газораспределительной компании и поставщику ресурса.

О долгах

«Объемы поставки газа ежегодно растут: только за прошлый год мы заключили договоры со 107 новыми производственными потребителями и 2505 абонентами. Теперь мы поставляем топливо 1 559 промышленным потребителям региона и более чем

366 тыс. абонентов», — приводит цифры Юрий Шахбазов, но оговаривается: работа с потребителями — кропотливый процесс, поскольку не все платят вовремя.

Еще несколько лет назад совокупная задолженность перед газовиками превышала полтора миллиарда рублей, большая часть долгов числилась за коммунальными организациями. «За последние пять лет компании удалось снизить просроченную дебиторскую задолженность более чем в два раза — на 761,3 млн рублей. При этом в 2019 году все теплоснабжающие предприятия области, а это одна из самых проблемных категорий потребителей, рассчитались по графику погашения задолженности в полном объеме».

Позитивная динамика связана не только с вполне реальной угрозой отключения злостных неплательщиков, но и со стимулирующими мероприятиями. Так, в декабре прошлого года прошла акция «В новый год — без долгов». Ее результаты можно считать успешными: около 19 тыс. физлиц погасили задолженность на общую сумму более 6 млн рублей. Немаловажную роль сыграло развитие клиентских сервисов: доступно множество вариантов расчетов, включая онлайн, создана служба единого окна, которая позволяет решить все вопросы с подключением газа и дальнейшим обслуживанием в одном месте. Эти сервисы делают оплату услуг для всех потребителей максимально комфортной. **Р**

ЗАСТРОЙЩИКИ ПОТЯНУЛИСЬ К ЭСКРОУ



ТЕКСТ: МАКСИМ ВЛАДИМИРОВ

Три застройщика в Вологодской области в 2019 году заявили о полной готовности для работы с эскроу-счетами. При этом первые проекты в рамках новой схемы стартовали еще в конце 2018 года: тогда Сбербанк на Северо-Западе заключил два договора с застройщиками на общую сумму в 2,2 млрд рублей. В 2019 году объем кредитования застройщиковкратно увеличился, однако в новых условиях им пока приходится нелегко.

По данным Вологодского отделения Сбербанка (его доля в выдаче ипотеки по области по итогам года составляет 51%, то есть каждый второй жилищный кредит в 2019 году открыт в Сбербанке), к работе со счетами эскроу подключились две вологодские компании и одна череповецкая. Благодаря этому клиенты — физические лица открыли в Вологодской области 160 таких счетов. По СЗФО клиенты Сбербанка открыли в 2019 году более 1 400 счетов эскроу.

«Преимущество сделок с использованием счетов эскроу в том, что средства покупателей жилья не расходуются на строительство объекта, а переходят застройщику только после сдачи объекта, — говорит **Сергей Нечаев**, управляющий Вологодским отделением Сбербанка. — Для строительства жилья с использованием счетов эскроу компании заключают с банком кредитные сделки. В целом эта мера стимулирует девелоперов достраивать объекты в срок и позволяет минимизировать риски конечного покупателя жилья. Если застройщик не сдает объект в срок, деньги с эскроу-счета возвращаются покупателю».

За 2019 год в Вологодской области введено в эксплуатацию 583,3 тыс. кв. м жилья, что выше на 8,9% уровня

2018 года. Увеличение объема вводимого жилья связано в основном с увеличением индивидуального жилищного строительства: его ввод в 2019 году увеличился по сравнению с 2018 годом на 18,7%. Статистика говорит,



что наметилась тенденция к снижению ввода многоквартирных домов.

По данным департамента строительства Вологодской области, снижение объемов строительства стало следствием изменения федерального законодательства, предусматривающего внедрение проектного финансирования с использованием счетов эскроу.

«С 1 июля 2019 года введены новые правила работы в строительстве, в связи с чем увеличились затраты застройщиков и, как следствие, повысились цены на продаваемое жилье. Многие застройщики не могут приспособиться к новым условиям и уходят

с рынка, что приводит к снижению объема вводимого жилья», — прокомментировали в департаменте.

В Вологодской области сейчас наблюдается избыток предложения на рынке свободного жилья, в то же время присутствует отложенный спрос населения в связи с низкими доходами: нередко потенциальные покупатели недвижимости не имеют средств даже для первоначального взноса по ипотеке.

Стоимость одного квадратного метра жилья на первичном рынке в третьем квартале 2019 года (это наиболее свежие данные) составляла 41,895 тыс. рублей.

По данным Сбербанка, за 2019 год порядка 70% от всех одобренных банком на Северо-Западе проектов жилья — это сделки на строительство домов с использованием счетов эскроу. Таким образом, к новой схеме работы застройщики переходят пусть и постепенно, но неизбежно. Как отмечают эксперты, роль банков в этом процессе возрастает, и стоит ожидать положительных изменений. **Р**

Эскроу (англ. escrow) — это специальный банковский счет, который используют, чтобы снизить риски при оформлении какой-либо сделки. Одна сторона сделки вносит на счет эскроу деньги. Они замораживаются или, если говорить на банковском языке, депонируются. Эти деньги вторая сторона сделки получит только после того, как выполнит свои обязательства.

КАК ИЗБАВИТЬСЯ ОТ КАССОВЫХ РАЗРЫВОВ С ПОМОЩЬЮ БАНКА



ТЕКСТ: МАКСИМ КОНОВАЛОВ

Отсрочки платежей — одна из основных проблем российского бизнеса, которая стубила не одно предприятие. Многие перспективные фирмы предпочитают вовсе не браться за крупные и, казалось бы, выгодные контракты, так как опасаются, что не выполнят свои обязательства из-за длительных задержек оплаты и отсутствия оборотных средств. Чем здесь может помочь факторинг?

Что такое факторинг

Предприятие X поставяет продукцию в большие торговую сеть. Сеть забирает крупные объемы, и владелец предприятия согласился на не очень выгодные условия: рассрочку платежа в 70 дней. Периодически 70 дней превращаются в 100, а иногда и больше. Торговая сеть извиняется и просит подождать еще немного. Оплата приходит, но не полностью. Однако следующая партия товара все равно отгружается: деваться некуда.

Когда заходит речь о покупке нового оборудования для предприятия, выясняется, что нужно брать кредит. Можно было бы обойтись без него или взять сумму меньше, если разобраться с «висящей дебиторкой», но руководитель понимает, что шансов на это нет: ведь сеть играет по своим правилам и может с легкостью сменить поставщика, если он начнет диктовать свои условия.

В таких случаях факторинг — это, возможно, единственный способ закрыть кассовые разрывы и получить финансирование. Владелец предприятия может обратиться в банк и получить деньги на условиях финансирования накладных с 70-дневной отсрочкой платежа. Это и есть

факторинг — финансирование под уступку денежного требования (основание: ч. 1 ст. 824 ГК РФ). Факторинг, по сути, является кредитом, но его главное отличие от кредита в том, что организация не думает, как погасить заем.

Классический факторинг — это когда банк немедленно выплачивает клиенту средства, попавшие под отсрочку платежей (дебиторскую задолженность). Затем банк истребует их с дебитора — покупателя товара или услуги, в срок, на который распространяется эта отсрочка платежей. Клиент таким образом закрывает пустоту в своем бюджете и может спокойно работать дальше, в том числе платить налоги и зарплаты, покупать сырье.

Финансирование со стороны банка доходит до 100% от дебиторской задолженности. От клиента не требуется залог, и условия в целом более щадящие, чем классический кредит.

Виды факторинга

Клиент и банк могут договориться о разных условиях факторинга. Нужно обратить внимание на следующее:

- Кто несет ответственность в случае, если дебитор не оплатит задолженность?

Это может быть клиент (факторинг «с регрессом») или сам банк (тогда это факторинг «без регресса»). Факторинг «без регресса» несет в себе меньше рисков, но и стоит дороже.

- Банк может выплатить клиенту средства еще до того, как он отгрузил свой товар — это «предпоставочный» факторинг. Дебитор может и вовсе не знать, что получателем задолженности теперь будет банк — это «закрытый» факторинг.

«Реверсивный» факторинг — форма факторинга, при которой инициатором заключения договора на факторинговое обслуживание является не поставщик, а покупатель для получения либо увеличения действующей отсрочки платежа за товары (работы/услуги).

- Все шире используется безлимитный факторинг, при котором сумма финансирования не привязывается к объемам поставок, сделанных клиентом. Схема популярна у поставщиков федеральных торговых сетей. Авансовые лимиты, ранее используемые только если дебитором (покупателем товара) была крупная и хорошо знакомая банку компания, теперь часто применяются и в сделках, где дебитор не имеет опыта сотрудничества с банком.

ФАКТОРИНГ ОТ ПСБ

Факторинг от ПСБ — это несколько важных преимуществ:

- клиент ПСБ оперативно получает деньги взамен на то, что он переуступает банку свою дебиторскую задолженность;
- заключая с клиентом договор факторинга, ПСБ не требует от него залог. Это выгодно малому и среднему бизнесу, у которого обычно возникают проблемы с залоговым обеспечением;
- дебиторам клиента не нужно открывать в банке расчетные счета;
- при факторинговом обслуживании клиент не становится должником банка. Такими должниками отныне являются его бывшие дебиторы;
- клиент существенно понижает свои риски: кредитные, валютные и другие, так как их берет на себя банк;
- клиенту не нужно брать кредит и потом гасить его с процентами;
- ПСБ уже работает со всеми дебиторами из списка Эксперт-600 (это список крупнейших компаний России), поэтому весь процесс отлажен.



о чем не беспокоясь, работать дальше, вовремя выплачивая налоги, зарплаты, оплачивая счета своим поставщикам. Факторинг дает бизнесу по-настоящему широкие возможности. В любой ситуации возможно сочетание факторинга с кредитом. Кредит, то есть длинные деньги, компания направляет на покупку основных средств, а деньги от фактора — на пополнение оборотных. Взаимодополня-

УСЛОВИЯ ФАКТОРИНГА ОТ ПСБ

- СТОИМОСТЬ УСЛУГ — ОТ 0,95% В МЕСЯЦ.
- ОТСРОЧКА ПЛАТЕЖА — ДО 180 ДНЕЙ.
- ФИНАНСИРОВАНИЕ ДО 100% ПОСТАВКИ.
- ПРЕДОДОБРЕННЫЙ ЛИМИТ СРАЗУ ПРИ ПЕРВОМ ОБРАЩЕНИИ.
- БЕСПЛАТНЫЙ ЭЛЕКТРОННЫЙ ДОКУМЕНТООБОРОТ.
- ПРЕДОСТАВЛЕНИЕ КЛИЕНТУ ПЕРСОНАЛЬНОГО МЕНЕДЖЕРА, КОТОРЫЙ ВСЕГДА НА СВЯЗИ.

ющий эффект нередко позволяет снизить в целом стоимость привлекаемого финансирования, а компетенция фактора по оценке возможных рисков неоплаты и работа с этими рисками — это источник безопасного роста продаж».

ПСБ входит в тройку банков-лидеров российского факторингового рынка. Более того, он целенаправленно внедряет в стране факторинг нового уровня — безлимитные факторинговые услуги, применяет авансовые лимиты, снижает планку выручки клиентов.

Преимуществом факторинга ПСБ перед другими финансовыми организациями является финансирование до 100% от суммы поставки на увеличение оборотного капитала организации и отсутствие кассовых разрывов. Таким образом, внутренний факторинг с регрессом и без регресса, реверсивный факторинг позволит работать на льготных условиях отсрочки платежа до 120 дней. **Р**

«Факторинг — это краткосрочное финансирование, которое привязано к текущему объему продаж, поэтому эта услуга доступна и выгодна для представителей разного бизнеса», — объясняет региональный директор Вологодского офиса ПСБ

Анатолий Мариничев. — Опытные предприниматели высоко оценивают все преимущества факторинга и с каждым годом все активнее используют этот финансовый инструмент. Благодаря ему они успешно покрывают свои «кассовые разрывы» и могут, ни

БИЗНЕС И ВЛАСТЬ: СИСТЕМНЫЙ ДИАЛОГ

ТЕКСТ: МАКСИМ КОНОВАЛОВ

Рабочие группы, созданные при Союзе промышленников и предпринимателей, оформили планы работы на 2020 год. Всего действует пять групп: по поддержке бизнеса, подготовке кадров, развитию пищевой, деревообрабатывающих отраслей и строительства.

В 2019 году рабочие группы создавались как ответ на основные вызовы для бизнеса: высокую кредитную нагрузку, избыточное регулирующее воздействие, нехватку кадров, стресс и неуверенность из-за непостоянства законодательства и неустоявшихся правил игры.

Союз промышленников и предпринимателей поставил цель: наладить системный диалог между бизнесом и властью и превратить его в реальный инструмент решения острых проблем.

Был принят следующий принцип работы. Во главе всех пяти рабочих групп встал экспертный совет, его председатель — первый заместитель губернатора **Антон Кольцов**. Сопредседатель — президент Союза промышленников и предпринимателей региона **Сергей Добродей**.

Председателями рабочих групп стали крупные чиновники правительства, сопредседателями — лидеры общественного мнения отрасли, представители Союза промышленников и предпринимателей.

В состав экспертного совета и рабочих групп входят три вице-президента союза: генеральный директор исполнительной дирекции, председатель Вологодского городского отделения и председатель Череповецкого городского отделения.

Рабочие группы стороны (правительство и Союз промышленников и предпринимателей) формируют самостоятельно, кандидатура каждого участника обсуждается отдельно.



Александр Быков

Группа по вопросам развития кадров для экономики

Председатель совета: **Виталий Тушинов**, заместитель губернатора Вологодской области.

Сопредседатель совета: **Александр Быков**, вице-президент, генеральный директор исполнительной дирекции Союза промышленников и предпринимателей Вологодской области.

«Самая актуальная проблема любого бизнеса — нехватка кадров, — считает Александр Быков. — Сварщики, монтажники или няни — все сферы испытывают не просто дефицит специалистов, а острый голод. Мы обсуждаем взаимодействие бизнеса, власти и учебных заведений, хотим объединить их усилия. Бизнес говорит, что кадров нет, и никто их не готовит. Учебные заведения говорят, что готовят специалистов, но они оказываются не нужны. Мы должны найти точки соприкосновения. Всерьез обсуждаются стартовые финансовые пакеты для молодых специалистов, чтобы профессионалы учились в Вологодской области и оставались здесь же. Мы говорим о корректировке учебных планов, потому что знаний и умений выпускников не хватает. О площадках для практики на реальных предприятиях, чтобы студенты получали опыт. А еще мы призываем наших партнеров и союзников говорить на одном понятном языке и стать единой командой в решении кадровых проблем».



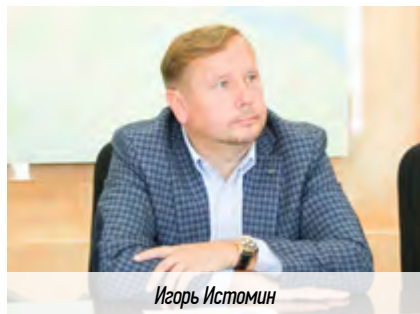
Марина Акиндинова

Группа по вопросам развития пищевой и перерабатывающей промышленности

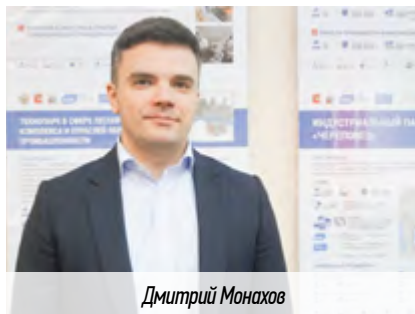
Председатель совета: **Михаил Глазков**, заместитель губернатора Вологодской области.

Сопредседатель совета: **Марина Акиндинова**, генеральный директор АО «Вологодский мясокомбинат».

«В первом квартале этого года у нас запланирована работа по анализу состояния и перспектив развития перерабатывающей и пищевой промышленности области, — говорит Марина Акиндинова. — Это обеспечение сырьем: молоком, мясом, обеспечение мукомольной отрасли. Основные проблемы нашей сферы — отсутствие господдержки, внедрение маркировки в молочной отрасли. Мы высказали предложения для департамента сельского хозяйства. Ждем от них ответных предложений по господдержке, нам бы хотелось встроиться в действующую стратегию правительства. Есть программы поддержки, они распространяются на сельское хозяйство, но не распространяются на пищевую и перерабатывающую отрасль. Плюс часть проблем, возможно, регулируется федеральным законодательством, и регион вроде бы и рад помочь, но не может. Нам нужно выбрать проблемы, с которыми мы реально сможем работать в рамках полномочий региональной власти».



Игорь Истомин



Дмитрий Монахов



Илья Коротков

Группа по вопросам поддержки бизнеса

Председатель совета: Виталий Тушинов, заместитель губернатора Вологодской области.

Сопредседатель совета: Игорь Истомин, индивидуальный предприниматель.

«Мы обсуждаем вопросы снижения ставок по УСН с 6% до 2-3% в связи с отменой ЕНВД. Это важный вопрос, — говорит Игорь Истомин. — Мы общаемся с департаментом финансов, чтобы понять, что делать, если правительство РФ не перенесет срок отмены ЕНВД: в таком случае очень возрастет налоговая нагрузка на общепит и розничную торговлю. Второй вопрос — кадастровая оценка объектов недвижимости. В прошлом году была сделана переоценка, примерно 10% объектов оценены некорректно. Чтобы предприниматели не обращались сразу в суд, так как это большие издержки, мы предложили создать при департаменте имущественных отношений комиссию по рассмотрению споров по кадастровой оценке. В комиссию также включить представителей бизнеса. Мы ждем, что этот вопрос будет решен. Третье — постоянно ставим вопрос о льготах для МСБ. МСБ — самый крупный работодатель в Вологодской области. Если нас не поддержат в трудные времена, то это скажется на людях».

Группа по вопросам развития строительной отрасли

Председатель совета: Антон Стрижов, заместитель губернатора Вологодской области.

Сопредседатель совета: Дмитрий Монахов, председатель совета ассоциации «Саморегулируемая организация «Добровольное Объединение Строителей».

«Ключевые вопросы группы — это взаимодействие с монополистами, вопросы, возникающие при получении технических условий, согласовании, сдаче, получении актов готовности, — объясняет Дмитрий Монахов. — Обсуждаем доступность проектного финансирования для застройщиков, снижение административных барьеров, вопросы кадрового обеспечения. В феврале этого года мы провели два мозговых штурма в Череповце и Вологде, в которых участвовали более 60 представителей строительных организаций. Сформулировано более 30 проблем муниципального, регионального и федерального уровней и предложены пути их решения».

При поддержке Союза промышленников и предпринимателей планируется создание «одного окна» для работы с бизнесом Вологды, Череповца и других районов области, а также улучшение диалога с банками, налоговой службой, органами власти.

Группа по вопросам развития лесной и деревообрабатывающей промышленности

Председатель совета: Михаил Глазков, заместитель губернатора Вологодской области.

Сопредседатель совета: Илья Коротков, генеральный директор АО «ЧФМК».

«Мы наметили три главных вопроса, — рассказывает Илья Коротков. — Первый — сырьевая безопасность инвесторов и производителей. Это самый сложный вопрос, потому что требуется изменить не только региональное, но и федеральное законодательство. Мы готовим инициативы от регионов в профильные комитеты Думы и Совета Федерации. Второй вопрос — это региональное законодательство в разрезе специнвестконтрактов (СПИК). Есть крупные проекты, которые могли бы по этой схеме работать. Третий вопрос — развитие деревянного домостроения. Мы хотим всё, что мы уже разработали в этом направлении, интегрировать с наработками, которые есть в профильных департаментах правительства области. Свести это всё в один проект по деревянному домостроению, чтобы и власти региона частично смогли частично решить вопрос доступности жилья, и бизнес увидел перспективы. Все вопросы в проработке, некоторые уже даже близки к решению. Мы сформировали повестку на этот год. По СПИКу, например, проведена работа, законодательство подготовлено. Мы ждем отмашки федеральных органов власти, чтобы внести изменения в региональное законодательство».

Если вы хотите войти в рабочие группы, звоните или пишите:

Гудкова Анна Николаевна — секретарь-референт Союза промышленников и предпринимателей Вологодской области — vspp2018@mail.ru, +7 921 067-77-95;

Задумкин Константин Алексеевич — исполнительный директор Вологодского городского отделения Союза промышленников и предпринимателей Вологодской области — zk00@mail.ru, +7 921 234-50-05;

Иванов Игорь Анатольевич — исполнительный директор Череповецкого городского отделения Союза промышленников и предпринимателей Вологодской области — iivanov@kipmet.ru, +7 921 545-27-38.



ТЕКСТ: АЛЕКСАНДР МАЛЬЦЕВ

Учредитель и директор вологодской группы компаний «Ресурс Ойл» Андрей ЗАРУБИН создал предприятие, которое стало одним из самых крупных в регионе независимых продавцов нефтепродуктов. Компания работает как на оптовом, так и на розничном рынках. Предприниматель рассказал нам, почему она успешно развивается, когда другие независимые игроки закрываются.

ЛУЧШИЕ ИДЕИ ДЛЯ АЗС

— **Наверное, тяжело конкурировать с компаниями-монополистами, которые сами производят и продают топливо?**

— Да, это так. Но уверен, что монополизация этого сектора не приведет ни к чему хорошему. Чем лучше развита конкуренция, тем выше качество продукта и сервиса, адекватнее цена на топливо для автолюбителей и организаций.

Несмотря на высокую степень монополизации розничного рынка в нашей сфере, нам удастся развиваться и расти. Это тяжелый труд, который требует большой вовлеченности руководства и сотрудников предприятия.

Последние годы показывают, что независимые АЗС (если мы говорим о легальном бизнесе) зачастую либо закрываются, либо покупаются крупными игроками, либо работают на грани

рентабельности. Мешают не столько и не только всем известные сети федерального масштаба, сколько «серые заправщики». Они не озабочены соблюдением всех тех норм, которые для нас принципиальны: целевое назначение земельного участка и зоны безопасности, согласование рекламных и иных конструкций, схемы движения транспорта, согласования с МЧС и другими надзорными органами, получение заключения госэкспертизы. Естественно, им не очень интересно обеспечивать точность объема отпускаемых нефтепродуктов, организовывать контроль их качества, они не озабочены обеспечением безопасности клиентов и сотрудников.

— **Наверняка и цена у них ниже...**

— Ценовая конкуренция и демпинг, который порой используют некоторые

наши коллеги по рынку, — это тупиковый путь.

Что касается нашей компании, то она одна из немногих на Северо-Западе аккредитована на Санкт-Петербургской товарно-сырьевой бирже, мы покупаем бензин и дизельное топливо напрямую от поставщиков, минуя посредников. Это дает нам возможность не только удерживать постоянных клиентов, но и привлекать новых.

Поддерживая конкурентные цены на топливо, мы при этом делаем ставку на качество и сервис. Например, на наших заправках при помощи метрологического оборудования проводится регулярный контроль отпуска топлива. Организован сквозной дополнительный контроль качества, хотя вся продукция доставляется на наши АЗС собственными бензовозами напрямую от заводов-производителей.

На всех АЗС берутся и хранятся пробы из каждой поступившей партии, пока она не будет полностью выбрана. Периодически отобранные пробы отправляем на анализ в независимую сертифицированную лабораторию. Все раздаточные колонки два раза в год проходят поверку в Государственном региональном центре стандартизации, метрологии и испытаний. Мы сознательно идем на все эти мероприятия и затраты, чтобы уверенно говорить клиентам: «Мы гарантируем стопроцентную точность количества залитого топлива и его качество».

— **В конце прошлого года вы открыли автозаправочный комплекс в Вологде, там появилась первая в городе электрозаправка. Это действительно перспективное направление или просто пиар-ход?**

— Отмечу, что это первая в нашей области электрозаправка. Следуя экологическим трендам, мы сделали шаг в развитии альтернативных экологических видов топлива, на который у нас пока не решился никто другой. Теперь на нашей колонке могут заряжаться автомобили с гибридными и электродвигателями — это перспективное направление, и мы хотим понять его востребованность.

АЗК, о котором вы говорите, удачно расположен на Белозерском шоссе, 2К: это выезд из центральной части города в сторону Станкозавода, после которого открывается дорога на Кириллов и Медвежьегорск. Я называю этот комплекс флагманским, так как на нем мы реализовали лучшие идеи, которые вообще существуют для АЗС.

Наша справка

Компания «Ресурс-В» ведет историю с 2007 года, когда ее владельцем был куплен первый бензовоз. Поначалу предприятие занималось оптовыми поставками нефтепродуктов железнодорожным и автотранспортом в Вологодскую область и Санкт-Петербург. Спустя два года появилась первая АЗС.

Сейчас сеть АЗС «Ресурс Ойл» включает 11 АЗС в Вологодской области и четыре — в Архангельской. Партнерами компании являются более 400 предприятий, в том числе Вологодское авиапредприятие, Учебно-опытный молочный завод имени Верещагина, компания «Вологодские лесопромышленники», «Сегежа Групп», ГК «Титан», автотранспортные и крупные сельскохозяйственные предприятия.

Наша команда вложила в этот проект душу, и я уверен: у нас получился лучший автозаправочный комплекс в Вологодской области. Именно такой должна быть современная АЗС. Установлены четыре самые современные топливно-раздаточные колонки на 26 пистолетов и пять видов топлива. Есть высокоскоростная колонка для быстрой заправки дизельных грузовых автомобилей.

Конечно, есть магазин при заправке. Все привыкли, что магазин на АЗС — это дорого, наша же цель — сделать процесс покупки товаров на АЗС максимально

выгодным. Мы постоянно отслеживаем цены в обычных магазинах и можем констатировать, что от крупных сетей наши цены почти не отличаются, а по сравнению со многими мелкими торговыми точками они даже ниже.

Отдельная наша гордость — это место, где всегда можно вкусно перекусить, — наше дружелюбное кафе «Птичка» на 45 посадочных мест. Мы тщательно проработали меню, обеспечили всегда свежую выпечку. Но самое главное — вкуснейший кофе. Наш бренд-бармен два года назад стал



Семейный ресторан

В 2019 году в центре Вологды открылось wow-кафе Wonderbeat. Андрей Зарубин так описывает историю его создания и концепцию:

— Когда мы прорабатывали концепцию кафе «Птичка» на строящемся автозаправочном комплексе, собралась команда увлеченных людей: дизайнер, шеф-повар, бренд-бармены и другие профессионалы. В любом бизнесе важны в первую очередь люди, а не деньги. А раз есть люди, у которых горят глаза, которые переживают за дело, это уже хорошая предпосылка успеха.

Мы решили открыть семейный ресторан в стиле ар-деко. Здесь, судя по отзывам, действительно приятная атмосфера и удивительная современная кухня. Регулярно проводятся мероприятия — как для детей, так и их родителей, в выходные в детской комнате с детьми занимаются аниматоры.

Мне не хватало именно такого места в Вологде.

В какой-то момент я понял, что именно семья, дети дают энергию мужчине. И мне приятно, что от моих детей я получаю позитивную «обратную связь», им и моим гостям нравится здесь находиться. Впрочем, мы не останавливаемся в творческом развитии этого проекта, и, думаю, вскоре вас ждут сюрпризы — и в меню, и в оформлении, и в программе мероприятий, которые здесь будут проводиться.



победителем конкурса бариста! Мы постарались создать непередаваемую и уникальную атмосферу гостеприимства и дружелюбия и постоянно уделяем этому отдельное внимание: с нашими операторами и сотрудниками проводятся тренинги, приезжают столичные специалисты.

— Каких сопутствующих услуг еще ждать на ваших АЗС?

— В марте-апреле у нас появится возможность использовать онлайн-сервисы типа «Яндекс.Заправка» для того, чтобы водитель мог заправить свой автомобиль без похода к оператору. На автозаправочном комплексе на Белозерском шоссе будет мойка самообслуживания с самым

передовым немецким оборудованием и детская площадка. Понятно, что детская площадка не принесет нам никакой прибыли, но я не считаю, что мы тратим деньги зря. Если люди будут ей пользоваться, если она понравится детям, то это тоже прибыль, просто она не выражена в деньгах. Я хочу, чтобы на наш комплекс автовладельцы заезжали целенаправленно, а не по пути, как на другие АЗС.

— С заправками в городе проблем нет. Как реагируют местные власти на желание построить еще одну АЗС?

— Городская администрация оказывает посильную помощь, так как заинтересована в создании новых рабочих

мест, улучшении придорожного сервиса и развитии конкуренции. Что касается заправки на Белозерском шоссе, то впервые более чем за 15 лет в городе независимой компанией с нуля создана новая АЗС. Вложено более 50 млн рублей, исправно платятся налоги.


Не могу сказать, что строительство этого комплекса шло без проблем. От начала оформления документов до завершения стройки прошло четыре года.

— В феврале этого года ваша компания вступила в Союз промышленников и предпринимателей Вологодской области. Что вам это дает?

— Союз — структура, которая объединяет людей с общими проблемами и интересами. Он дает возможность развивать сотрудничество с руководителями и собственниками из самых разных областей экономики. Личное общение повышает доверие между партнерами. Появляется возможность принимать участие в совместном решении многих наболевших вопросов, волнующих бизнес.

— Что в планах?

— В ближайшие три-четыре месяца предстоит капитальный ремонт трех АЗС. Будем расширять торговые залы, менять топливно-раздаточные колонки на современные, продолжим улучшать качество услуг. Сеть дружелюбных кафе «Птичка» тоже будет развиваться. Привнесем передовые технологии и сервис в районные центры, где мы уже присутствуем. Мы открыты для сотрудничества и партнерства.

Если все получается, как задумано, — адреналин двигает тебя к новым вершинам. 



Вологда, ул. Маяковского, 45,
оф. 301

(8172) 58-34-99, 26-44-77

resurs.info@mail.ru

resurs-v@mail.ru

ОТЗЫВЫ НАШИХ ЧИТАТЕЛЕЙ И ПАРТНЕРОВ

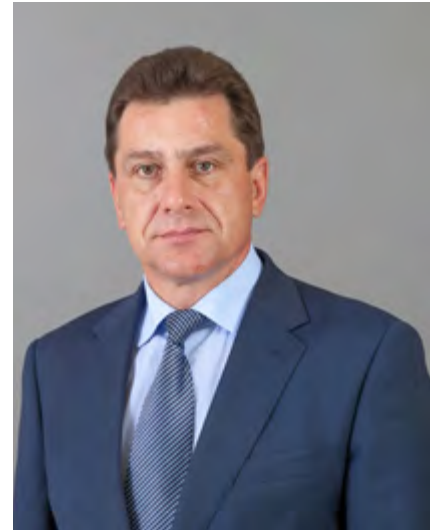


Екатерина Колесова, организатор международного музыкального фестиваля «Блюз на веранде»:

Мы занимаемся некоммерческой музыкой и как никто другой знаем, что продвигать продукты в сфере культуры через СМИ нелегко. В журнале «Бизнес и Власть» мы всегда видим желание помочь, неформальное и дружеское отношение. Профессионально писать о музыке и культуре непросто, но журналистам «БиВ» это удастся. Важно, что они умеют писать не только интересно, но и грамотно, ведь сейчас в музыке мало кто разбирается, а людям нужно рассказывать сложные вещи простым языком. Благодаря журналу я всегда в курсе того, что происходит в вологодском бизнесе. Я вроде бы человек от культуры, но мне все это интересно. Кроме того, журнал выглядит очень современно: по верстке, оформлению и содержанию.

Виктор ЛУЦКОВИЧ, директор Вологодского филиала ПАО «МРСК Северо-Запада»:

Я постоянно читаю журнал «Бизнес и Власть», так как в нем представлены все направления бизнеса в нашем регионе. Это некий срез развития экономики субъекта. Мне особенно интересны новые люди, которые растут как предприниматели, и новые бизнесы. Наша компания — структурообразующая, и я для себя по материалам журнала определяю тенденции: кому могут потребоваться наши услуги и в каком объеме. Я всегда нахожу для себя ряд ответов. Уверен, что людей, которые заявляют о себе через журнал, видят и слышат.



Алексей ЦВЕТКОВ, генеральный директор АО «Вологодская Областная Энергетическая Компания»:

Журнал «Бизнес и Власть» — одно из немногих региональных СМИ, которому удается создать для своей аудитории комфортную информационную среду и быть полезным для тех, кто принимает решения.

Это эффективный ресурс для развития бизнеса по всем направлениям, продуктивная площадка для обмена опытом как деловых партнеров, так и представителей власти.



Журнал отвечает запросам общественности, оперативно, точно и объективно анализируя происходящие события в разных аспектах социально-экономической жизни региона.

Журнал не остается за рамками печатного издания, он находит свою аудиторию через онлайн-коммуникации, организует бизнес-сессии, тренинги и семинары, взаимодействуя с читателями на разных уровнях. Поэтому «Бизнес и Власть» по праву можно считать одним из образцов высокого профессионализма, источником правильной информации и надежным партнером.



Наталья ДРАГОМИРОВА, руководитель компании «КофеЛайк Вологда»:

В журнале поднимаются актуальные темы, связанные с тенденциями бизнеса, экономикой, политикой, есть интересные интервью с успешными и начинающими бизнесменами, аналитиками, финансистами, экспертами.

Журнал «Бизнес и Власть» познакомил меня с предпринимателями Вологды, с которыми затем сложились дружеские и партнерские отношения. Благодаря публикациям в этом издании нас стали больше узнавать и приглашать на различные мероприятия.

Журнал «Бизнес и Власть» — это хорошая площадка для объединения единомышленников и возможность заявить о себе. **БВ**

«ИДЕИ ДЛЯ ДОМА»: ЧТО ПРОИСХОДИТ?

ТЕКСТ: МАКСИМ ПЕСТЕРОВ

В марте в Вологде начался очередной виток судебных процессов вокруг торгового центра «Идеи для дома», закрытого весной 2015 года по требованию прокуратуры. Причиной закрытия стало соседство с газонаполнительной станцией. Михаил ЗОЛОТОВ, генеральный директор компании «Центр СМ», открывшей ТЦ, рассказал «Бизнес и Власть», что ждет компанию и как продвигается судебная тяжба.



— **Михаил Владимирович, вокруг ситуации с ТЦ «Идеи для дома» множество слухов и противоречивой информации. Что на самом деле происходит?**

— Идут суды. Могу уверенно утверждать одно: торговый центр «Идеи для дома» построен без нарушений. Участок нам выделил департамент земельных отношений Вологодской области, документ подписан тогдашним губернатором Вячеславом Евгеньевичем Позгалёвым. Разрешение на строительство подписывал мэр Вологды Евгений Борисович Шулепов. Вся документация в полном порядке. Проведено уже девять экспертиз, восемь

из которых подтверждают нашу правоту: объект возведен с соблюдением всех норм, законодательство не нарушено, градостроительные и архитектурные правила соблюдены. Их провели учреждения, подчеркиваю, федерального уровня и компетенции, но суд принял аргументы только одной вологодской частной фирмы. Единственной, которая встала на сторону газонаполнительной станции (ГНС). Последнюю экспертизу 2019 года проводил Иркутский НИИ химического и нефтяного машиностроения. Этих экспертов привлек сам суд. Они исследовали не только наши документы, но и газонаполнительной станции. Выявлено много нарушений в ее

эксплуатации. Ситуация там плачевная: станция построена в 1963 году, работает на оборудовании 50-летней давности, сроки эксплуатации некоторых механизмов истекли. К нам у экспертов вопросов не возникло. Мы выходили на собственника станции и предлагали ее выкупить, но никакого ответа не получили.

— **Какую позицию занимает администрация?**

— Мэрия нас полностью поддерживает. Позиция города понятна: ГНС пользуются в основном жители районов, а не самой Вологды, проблем от нее больше, чем выгоды. Было бы отличным вариантом продавать газ на мини-станциях в непосредственной близости от потребителей, а не в крупном городе. В то же время удивляет пассивность, которую проявляют некоторые контролирующие органы. Например, почему молчат Ростехнадзор и МЧС? Что, если в один прекрасный день на ГНС взорвется газ? Почему особо опасному объекту с нарушениями разрешено работать в черте города, при непосредственной ежедневной опасности для людей? И кто будет нести ответственность, если что-то случится?

— **Вологжане написали петицию президенту России, губернатору Олегу Кувшинникову и мэру города Сергею Воропанову, в которой требуют прекратить работу ГНС...**

— Все понимают, что эта газонаполнительная станция — серьезное препятствие, которое мешает не только

работе отдельных организаций, но и развитию Вологды в целом. Это не проблема Золотова, а проблема всех вологжан, особенно района ВПЗ, ТЦ «Чудо-Юдо» и деревень Копрецово и Ватланово. Один из крупнейших инвесторов, который хотел здесь построить жилой комплекс «Зеленый город», вынужден сдвинуть сроки застройки на неопределенный период без возможности выполнить данные обязательства.

— **Как относится к ситуации ваш коллектив?**

— Гипермаркет «Идеи для дома» — это 160 человек. В 2015 году они лишись своих рабочих мест. У нас отличный трудовой коллектив, который разделяет и поддерживает мою точку зрения, потому что ситуация коснулась каждого. Часть людей мы смогли устроить в другие наши торговые точки, мы сделали все возможное. Бывшие работники до сих пор звонят, спрашивают, как движется судебный процесс. Люди готовы вернуться. Мы потеряли не только людей, но и время. Упустили много возможностей для развития. Масса средств и ресурсов были вовлечены в строительство, и нам стоило больших усилий восстановиться, в том числе и морально, после закрытия торгового комплекса.

— **Почему этот проект так важен для вас?**

— В торговом центре нам удалось реализовать интересный формат работы для разных покупателей со всей области. «Идеи для дома» стали ориентироваться не только на примитивную продажу в лоб, но на индивидуальные консультации от наших специалистов. У нас были дизайн-зоны «особого внимания», где люди могли на практике убедиться, подходят ли им выбранные материалы: положить на пол понравившуюся плитку, посмотреть, как выглядят на стене приглянувшиеся обои. «Идеи для дома» несколько лет подряд становились номинантом и победителем общегородского конкурса качества «Мы выбираем» в категории «Лучшие магазины отделочных и строительных материалов». Мне по-человечески жаль своих усилий и усилий моего коллектива: нам было чем гордиться. Именно поэтому мы продолжим

Наша справка

История компании «Центр СМ» началась в 2003 году с вагончика три на три метра. Именно в нем продавались стройматериалы. Ключевой точкой для развития стал 2005 год, когда учредители компании поняли, что этот бизнес им по-настоящему интересен, и он перспективен. В 2005 году они купили территорию на шестом километре Ленинградского шоссе. Через несколько лет решили заниматься не только оптовыми, но и розничными продажами. В 2009 году в Вологде открылся первый магазин «Идеи для дома». Он был расположен в цокольном этаже одного из торговых центров. В 2011-м открылся торговый центр «Идеи для дома» на Ленинградском шоссе. Как раз в то время на вологодский рынок строительных материалов вышли федеральные игроки, работать пришлось в условиях очень жесткой конкуренции.

Сегодня компания «Центр СМ» — один из лидеров на рынке строительных материалов Вологодской области. Является крупнейшим дистрибьютером на Северо-Западе России по количеству представленных брендов и производителей. База предприятия расположена на территории в 5,5 гектара, общая площадь складских помещений — 18 тыс. кв. м.

Филиалы холдинга «Центр СМ» работают во всех крупных городах Вологодской области и в соседних регионах.

В компании трудится больше тысячи человек. Каждый новый сотрудник обязательно проходит серьезное обучение. Есть собственный штат тренеров. Кроме того, сотрудники регулярно повышают квалификацию в специализированных учебных заведениях Москвы и Санкт-Петербурга.



отстаивать свою позицию в суде. И сохранить торговый центр, чего бы это мне ни стоило. Девять лет научили нас одной важной вещи: объединившись, мы всё сможем и всего достигнем!

— **Ваша компания будет развиваться без ТЦ «Идей для дома»?**

— Да, мы не заиклены на этом конфликте. У нас большие планы на 2020 год. Мы намерены открыть еще один складской комплекс и три торговые точки. Недавно начали проект по производству собственных строительных материалов: сухих

смесей, лакокрасочной продукции, ручного инструмента. Все процессы в компании отлажены. Я горжусь нашей логистикой, которая не уступает логистике ведущих федеральных сетей: мы поставляли товары на Новую Землю и во Владивосток, причем в кратчайшие сроки. Мы делаем все, чтобы люди и предприятия, которые обращаются за помощью в «Центр СМ», могли вести строительство и ремонт эффективно и комфортно. Самое главное — мы видим свою полезность и для профессиональных строителей, и для частного потребителя. Уверен, что правда на нашей стороне. **P**



Вот уже в пятый раз мы публикуем специальный проект, который разгадывает загадку успеха женщин в бизнесе или во власти.

Казалось бы, используя базовые навыки менеджера, можно точно стать успешным руководителем (пока стараемся избегать термина «руководительница»). Но это получается далеко не у всех. Почему так? Потому что основные советы, которые дают на семинарах по лидерству, мешают женской натуре. Каждая бизнесвумен уникальна и идет к своей цели по-своему.

В нашем журнале мы представляем тех женщин, у которых уже есть чему поучиться. Героини этого выпуска, как всегда, разные. Кто-то медленно, но верно идет к своей цели; кто-то говорит, что цель — ничто, а главное — процесс, и получает от него удовольствие; а кто-то находит счастье в том, что проявляет себя одновременно в совершенно разных сферах: семье, учебе, бизнесе, спорте и всем на свете.

Каждый раз, когда мы просим героиню рассказать о себе, мы получаем абсолютно разные ответы, казалось бы, на стандартные вопросы: как вы пришли к тому, что стали заниматься своим собственным делом, управлять людьми? Какие советы вы могли бы дать женщинам, которые идут по такому же пути? Совместимы ли карьера и семья?..

И каждый раз мы убеждаемся, что у всех наших героинь — таких разных и успешных — есть общие черты: сильный характер, лидерские качества и исключительное женское обаяние.

Все они, перефразируя известного психолога Лабковского, написавшего книгу «Хочу и буду», просто могут и делают свое настоящее.

УСПЕХ: ЖЕНСКИЙ ВЗГЛЯД

СПЕЦИАЛЬНЫЙ ПРОЕКТ

Куратор проекта:

Наталья НЕСТЕРОВА,
директор журнала «Бизнес и Власть»

Над проектом работали:

Текст: Александр Мальцев

Фото: Роман Новиков

Локация: бар и ресторан «Прометей»



Директор информационно-издательского центра «Вологда-портал», депутат Вологодской городской думы Елена ЗЕМЧИХИНА считает, что говорить о личном успехе сегодня модно как никогда.

«Есть даже специально обученные люди, которые за умеренную плату любого научат верить в себя, — иронизирует Елена. — И кто-то даже станет успешным. И, наверное, это хорошо».

Она знает много успешных людей, знакомствами с которыми следует гордиться: именно этих людей все стремятся добавить в друзья в социальных сетях, привлечь к проектам — для повышения статуса самих проектов и их руководителей.

«Больше всего в успешных людях (не во всех, но во многих, и это радует) меня восхищает их скромность, — рассказывает руководитель. — Один мой знакомый практически содержит многодетную семью, глава которой сидит в тюрьме. Второй знакомый восстанавливает храм. Третий постоянно спонсирует спортивную команду. И они не просят об этом рассказывать. А когда об этом начинают рассказывать другие, говорят: «Да перестаньте. Ну, помоги (помогла)». Это главная составляющая их успеха. Для меня. Они ведут за собой, и это тоже здорово. Они дают советы, которые помогают расти другим. Уверена, вовремя состоявшийся разговор с успешным предпринимателем для многих молодых людей становится первым шагом к открытию своего дела».

Елена приводит пример: в Вологде в 2019 году городской Центр содействия развитию предпринимательства и туризма проводил серию встреч «История успеха». Известные успешные люди приходили и рассказывали о себе: «Ни одна история не была простой и короткой. У каждого были сложности на пути, и к этому человек, нацеленный на успех, тоже должен быть готов. Как должен быть готов и к гармоничному соединению любимого дела и семьи. И не у всех получается. И кому-то даже приходится выбирать. Но доводить ситуацию до этого выбора — в корне неправильно. Ведь нельзя или есть, или пить, или ездить на машине, или ходить пешком. Для счастья нужно все: и успешность в делах, и счастливая личная жизнь, и хобби. По-настоящему успешный человек это объединяет. И быть в его команде (как на работе, так и дома) — непросто. Непросто понимать эту вовлеченность, зажигаться идеями, разделять успех или провал, заполнять событиями каждую минуту и никогда не уставать».

«Мне 41 год, и я всему этому учусь каждый день, — продолжает Елена. — Я благодарна своим родителям, детям и друзьям за их бесконечное понимание. И я точно знаю: все в своей жизни я делаю ради них».

ЕЛЕНА ЗЕМЧИХИНА: **«В УСПЕШНЫХ ЛЮДЯХ МЕНЯ ВСЕГДА ВОСХИЩАЕТ СКРОМНОСТЬ»**



НАТАЛЬЯ БАТИГ:
**«ДОПОЛНИТЕЛЬНОЕ
ОБРАЗОВАНИЕ ДЛЯ ДЕТЕЙ
ДОЛЖНО БЫТЬ
МАКСИМАЛЬНО
КАЧЕСТВЕННЫМ.
В ЭТОМ МОЯ МИССИЯ»**



«У меня всегда была возможность уехать из Вологды, но я патриот родного города. Поэтому, оставаясь здесь, я сформулировала для себя свою миссию. Для меня важно создавать и развивать центры дополнительного образования в Вологде на максимально качественном уровне», — говорит Наталья БАТИГ, директор, основатель и идейный вдохновитель языкового центра «Алиса».

«Когда моей дочери исполнилось четыре, я решила отдать ее на английский. Но обнаружилось, что хорошей языковой школы в городе попросту нет. Рынок был «голым»: ни учебных центров, ни учебников, ни проработанных методик. Я по образованию педагог, поэтому решила организовать свою языковую студию, где дети могли бы получать качественное образование. Так появилась «Алиса», — вспоминает Наталья Батиг.

Сейчас это крупнейший в Вологодской области языковой центр, в котором обучаются разным языкам не только дети от трех до 17 лет, но и взрослые. Бизнес эволюционировал, и пять лет назад рядом с «Алисой» появился «Белый кролик» — учебный центр, в котором во главу угла ставится комплексное развитие интеллектуальных способностей детей.

Везде действует «экологический принцип». Во-первых, это учителя, которые не просто качественно делают свое дело — дают знания, а действительно любят детей. Во-вторых, обучение ведется в игре — как наиболее естественном для детей виде деятельности. В-третьих, в центре создана атмосфера уюта и эстетики.

«Желание женщины, решившей стать предпринимателем, быть с детьми — хорошее желание. Но предпринимательство — это профессия, и ей, как и другим, нужно учиться. На начинающего руководителя сваливается огромный ворох проблем: прием на работу и мотивация учителей, аренда помещения, финансовая отчетность... Если не умеешь структурировать свой бизнес, делегировать обязанности членам команды — ничего не получится», — рассказывает наша собеседница.

Подобные наблюдения побудили ее запустить еще одно направление — онлайн-курсы для руководителей языковых центров. На занятиях есть возможность поделиться опытом ведения бизнеса в сфере дополнительного образования. «Академия собственника» работает и в офлайн-режиме: периодически участники собираются вместе и учатся профессии предпринимателя.

Наталья Батиг строила свой бизнес постепенно, не ставя все на одну карту ради призрачной мечты: «В 90-е было непросто: работала сразу на нескольких работах. И я знала, что если с одной не получится, есть запасной вариант. А поскольку я получила педагогическое образование, со временем решила сфокусироваться на образовательной сфере — вложено в нее было немало, а я не люблю бросать начатое».

Она уверена, что сможет выполнить свою миссию: «Я вижу, как растет новое замечательное поколение — будущее нашей нации. Вижу, как родители все больше внимания уделяют качеству образования своих детей. Мне есть для кого работать».

«Существует два типа женщин: одни смотрят в сторону семьи и домашнего уюта, другие не хотят довольствоваться только этим, увлечены работой и поиском чего-то нового. Я стараюсь совместить в себе обе эти грани и найти баланс», — говорит Маргарита КОНОВАЛОВА.

Семья, управление строительной компанией, получение образования, спорт, путешествия и общественная жизнь — казалось бы, нет сферы, в которой эта девушка не добилась бы успеха. «В свои 27 лет мне хочется свернуть горы, — делится Маргарита. — Возможно, лет через пять что-то поменяется, но сейчас мне хочется везде успеть и взять всего по максимуму. Лишь бы хватило времени. И тут главное — жесткое планирование рабочего дня».

Она трудится с 13 лет. Во время учебы в вузе работала в туристической компании. Три года назад супруг предложил Маргарите открыть новое направление. «Я сидела дома с двойняшками, которым было по полтора года, и не помышляла о работе. Компания мужа сотрудничала с московским предприятием, занимающимся каркасным домостроением, — поставляла пиломатериалы. Руководство этого предприятия как раз думало о создании дилерской сети в регионах. Я решила, — рассказывает Маргарита Коновалова о том, как стала директором компании «Вологодский Терем». — Поначалу были трудности: нужно было пройти обучение, подобрать людей, которым можно доверять. Я считаю, что директор — это не тот, кто учит работников, а тот, кто умеет направить их знания и умения в нужное для предприятия русло».

Строительство деревянных домов из клееного бруса и по каркасным технологиям — перспективное направление, и сейчас строительная компания работает уже далеко за пределами Вологодской области.

С 2019 года Маргарита Коновалова входит в состав Общественного совета Вологды, ее компания — член Торгово-промышленной палаты региона, участник почти всех мероприятий, которые организует Союз промышленников и предпринимателей области. Немаловажное место в ее жизни занимает спорт: фитнес, бег, горные лыжи. В юности Маргарита была чемпионкой города, области и России по карате.

«В первую очередь спорт дает уверенность в себе, понимание границ своих возможностей. Мне нравится пробовать себя на прочность», — объясняет наша собеседница.

Сейчас она получает еще одно высшее образование в области менеджмента в Московском международном университете, дополнительно изучает английский язык.

«У меня есть ощущение, что я могу еще больше. И если есть желание и возможности — почему же от них отказываться? Буквально вчера под чутким руководством преподавателя нарисовала первую картину, — не без гордости говорит Маргарита. — Конечно, бывают и кризисные ситуации, когда силы покидают. В таких случаях помогают семья и друзья. Я люблю общение, люблю готовить для большой компании. Это не дает много грустить. Но иногда важно остановиться, чтобы понять, куда ли ты идешь, с теми ли людьми».

МАРГАРИТА КОНОВАЛОВА:

**«ДЛЯ МЕНЯ ВАЖЕН
БАЛАНС ВО ВСЕМ»**



НАТАЛИЯ МЕРЗЛЯКОВА:

«ВАЖНО УМЕТЬ НЕ ТОЛЬКО ДЕРЖАТЬ ЛИЦО, НО И ВЫДЕРЖИВАТЬ УДАР»



Руководитель вологодского управления ФАС России Наталия МЕРЗЛЯКОВА — одна из самых молодых лидеров федеральных органов государственной власти в Вологодской области.

Еще учась на третьем курсе юридического факультета, она начала работать специалистом по антимонопольному контролю и правовому обеспечению вологодского УФАС. Изнутри постигла одну из сложнейших дисциплин права — антимонопольное законодательство. Затем все звезды сошлись: юридическая хватка и железная логика вкупе с работоспособностью и желанием стать асом в профессии шаг за шагом привели к должности руководителя.

Высокая должность — это прежде всего большая ответственность, считает наша собеседница. Ответственность не только за себя, но и за свой коллектив, за каждое принятое решение. Главное в работе руководителя — поставить общую задачу и распределить ее между всеми исполнителями, чтобы каждый сотрудник понимал, какую роль он играет в общем деле и что от него требуется, говорит Наталия Мерзлякова.

«Я периодически напоминаю коллегам, что внимание, которое обращает общественность, граждане, а также те или иные властные структуры на антимонопольщиков, намного превышает интерес к другим органам власти, — утверждает руководитель. — Поэтому в нашем арсенале не только профессионализм и компетентность в принятии решений (что само собой разумеется), но и умение держать лицо и при необходимости выдерживать удар».

Сложное антимонопольное дело или судебное разбирательство — это схватка двух сторон с противоположными мнениями. Результат этой схватки зависит не только от профессионально выстроенной доказательной базы, но и от умения вести поединок.

Антимонопольное право — комплексная дисциплина, в которой сплетены и гражданское, и бюджетное, и градостроительное право.

«Наше законодательство — одно из самых сложных в юридической практике, а одна из его особенностей — отсроченный результат принятых контрольным органом решений. Именно это подчас и вызывает непонимание у обывателя, — считает Наталия Мерзлякова. — Со временем у меня выработалась привычка рассматривать даже бытовые ситуации через призму антимонопольного законодательства. Поупражняться в решении таких задачек — это своеобразная гимнастика для ума, от которой я не в силах отказаться».

Два года назад одна из успешных вологодских компаний — центр недвижимости и ипотеки «Ассоль» — побудила рынок работать по-новому. Инициатором выступила директор центра Ирина МЕДНИКОВА. «В какой-то момент я поняла, что работать по-старому — это утопия. В риелторы идут все кому не лень — вход свободный», — говорит она.

По словам предпринимателя, растущий бизнес требовал новых подходов к управлению и реструктуризации внутренних бизнес-процессов. Поэтому в компании «Ассоль» нет риелторов, а функционал разделен: есть отдел продаж (это менеджеры, которые владеют техниками продаж, правилами переговоров, знают конъюнктуру рынка недвижимости) и есть юридический отдел («Ведь лучше хороший юрист в сделке, чем адвокат после», — отмечает Ирина).

Результат введения новой структуры превзошел ожидания: количество клиентов центра ежегодно росло на 1000%, а скорость ведения клиента до сделки сократилась в четыре раза. Еще один немаловажный плюс: теперь директор после 18.00 может позволить себе быть не строгой бизнесвумен, а любимой женой и мамой троих детей.

В риелторский бизнес наша собеседница пришла в 2011 году. «Я покупала квартиру, и меня раздражали все риелторы, с которыми пришлось столкнуться. Никто не спрашивал, чего я хочу. Никто не спрашивал про мои потребности, у всех в глазах были только деньги. В итоге я купила квартиру своими силами. И мне захотелось сделать этот рынок более качественным и цивилизованным», — рассказывает наша героиня.

Идею организовать собственное агентство недвижимости поддержал муж. Ирина стала активно изучать литературу по бизнесу и психологии; многое пришло благодаря методу проб и ошибок.

«В сфере торговли недвижимостью очень важно не просто разговаривать с клиентом, а уметь вести переговоры, правильно задавать вопросы. Если не умеешь договариваться, не имеешь преимуществ. Сначала я училась сама, потом стала обучать своих сотрудников».

Подбору и обучению персонала в компании уделяется особое внимание.

«Главный критерий хорошего работника — у него должны гореть глаза. Остальное приходит с опытом, — говорит директор. — Наши сотрудники много времени проводят вместе. Ежедневно — тренинги, мозговые штурмы, занятия по актерскому мастерству. Не забываем про дни рождения и другие праздники. Каждый работает не только на личный, но и на общий результат».

Отточив скорость и качество проведения сделок с недвижимостью, Ирина планирует запустить еще несколько проектов, которые нацелены на улучшение клиентского сервиса.

«Подумываем над увеличением числа офисов, вскоре будем продавать свою франшизу», — подводит итог наша героиня.

Ирина Медникова:

**«Я ВСЕГДА ЗНАЮ,
ЧТО СПРОСИТЬ»**



Ольга Нестерова:

«БИЗНЕС ДОЛЖЕН ПРИНОСИТЬ УДОВОЛЬСТВИЕ»



Она начала свой путь предпринимателя в 30 лет, а через пять лет стала банкротом. Позже начала активно изучать личные финансы и «работать с мышлением». Результат оказался невероятным: за несколько лет ей удалось в три раза увеличить доход, сделать карьеру в страховой компании и запустить собственный онлайн-проект «Школа личных финансов». Сейчас она счастливо живет с мужем в Праге. Мы попросили нашего эксперта и друга журнала Ольгу НЕСТЕРОВУ поделиться опытом.

— **Почему вы выбрали именно это направление — учить людей финансовой грамотности?**

— Когда я окунулась в сферу личных финансов, то была потрясена: оказывается, мы ничего не знаем о том, как работают деньги, и поэтому живем в разы беднее, чем могли бы. В капитализме единственный способ стать богатым — это создать капитал, простое повышение дохода ни к чему не приводит. Меня вдохновляет идея, что если каждый человек в отдельности сможет создать свое финансовое благополучие (с тем доходом, который уже есть), тогда мы в целом получим более богатое общество самостоятельных и сильных людей.

— **В интернете много курсов и тренингов схожей тематики. Чем удалось привлечь учеников вам?**

— В моей онлайн-школе можно получить полное и всестороннее обучение. На четырех основных курсах мы прорабатываем все этапы финансового становления: от учета денег и изменения финансовых привычек до анализа надежности банка и создания портфеля ценных бумаг. Курсы основаны исключительно на практике: каждый шаг из теории внедряется в жизнь. Мне удается объяснять сложные вещи простыми словами. А это в вопросах финансов едва ли не самое важное.

— **Организовать свое дело с нуля непросто. Какие качества, как вы думаете, для этого необходимы?**

— Из личных качеств мне очень пригодились: умение делать всё на совесть, не видеть преград, если цель вдохновляет, умение объяснять сложное просто, желание помогать другим. Самый большой опыт я получила, когда выбиралась из личного финансового кризиса. Тогда пришлось научиться внутренней свободе: пониманию, что счастье не зависит от внешних обстоятельств.

— **Какие ошибки, на ваш взгляд, часто делают женщины, пытающиеся построить карьеру или добиться успеха в бизнесе?**

— Ошибка — делать карьеру по мужскому принципу: добиваться целей любой ценой. Эту ошибку я совершила, когда развивала свой первый бизнес. Мир живет по мужским законам, и нам, женщинам, очень сложно заметить, что «сильнее, выше, быстрее» — это не наш подход. Женский принцип — наслаждаться процессом. Важно, чтобы удовольствие приносил не только результат, но и процесс.

Профессиональный рост Светлана ПЛЕХАНОВА начала в 2006 году, когда поняла, что работа обычным продавцом — это не ее. Окончив с красным дипломом вологодскую бухгалтерскую школу, она сразу нашла работу в крупной консалтинговой фирме Вологды. Параллельно училась в филиале Московского государственного университета экономики, статистики и информатики (МЭСИ). «Работа нравилась. Но в какой-то момент решила: буду работать на себя. Написала заявление об увольнении и ушла буквально в никуда», — вспоминает Светлана.

На бирже труда научили, как составить бизнес-план и грамотно оформить документы на получение гранта. Денег хватило, чтобы на двоих с еще одной начинающей предпринимательницей арендовать офис, купить минимальный набор мебели и подать объявление в газету.

Поначалу в месяц было один-два новых заказа. Сейчас только постоянных клиентов небольшая компания «Бухгалтеръ» ведет около 70.

«Мне повезло: все десять лет мы развивались без особых трудностей и кризисов. Один офис превратился в три. Сработало сарафанное радио: мы постепенно обрастали клиентами, теперь они есть не только в Вологде, но и в Санкт-Петербурге, Ярославле, Череповце и других городах. Люди готовы платить за свое спокойствие, если доверяют тебе», — говорит Светлана Плеханова, подчеркивая, что для нее важна репутация: «она зарабатывается годами, а потерять можно за пять минут».

Директор никогда не соглашается брать заказы на обслуживание «по телефону», только после личной встречи.

Сегодня «Бухгалтеръ» работает не только с индивидуальными предпринимателями и организациями, но и с физическими лицами. «Мы стараемся объяснить понятным языком, какие у граждан есть законные возможности, дать совет. Уровень юридической грамотности руководителей и жителей в целом растет, но многие не знают своих прав», — утверждает Светлана Плеханова.

Не только порядочность и профессионализм, но и душевный подход стоит во главе работы с клиентами. Иногда они заходят в офис компании просто так — попить чаю, поделиться житейскими проблемами.

По тем же принципам строятся взаимоотношения в коллективе. «Я, наверное, нестандартный руководитель. Во мне нет жесткости... знаете, такой хватки бизнес-леди, — говорит Светлана Плеханова. — Мне важно, чтобы в коллективе всем было комфортно и хорошо. Я не хочу, чтобы мои работники меня боялись».

В 2019 году компания «Бухгалтеръ» была признана одной из лучших организаций в сфере бухгалтерских услуг и аудита на городском конкурсе «Мы выбираем. Нас выбирают». Руководитель так комментирует получение награды: «Я по-настоящему горжусь этой победой, так как это результат моей многолетней работы. Приятно, что люди искренне голосовали за нас, что выбирают нас и ценят».

СВЕТЛАНА ПЛЕХАНОВА: «ВО МНЕ НЕТ ХВАТКИ БИЗНЕС-ЛЕДИ»



«АРБИТРАЖНЫЙ СУДЬЯ ДОЛЖЕН ДЕРЖАТЬ СЕБЯ В ТОНУСЕ»



фото: Алексей Сопегин

ТЕКСТ: АНДРЕЙ НЕНАСТЬЕВ

14-й арбитражный апелляционный суд — ключевая инстанция для бизнеса и власти, повседневная жизнь которых все чаще предполагает ведение судебных споров, в том числе друг с другом. Суд начал работать 20 сентября 2006 года в Вологде и сейчас пересматривает споры пяти регионов: Архангельской, Вологодской, Новгородской, Псковской и Тверской областей. Судья Анна РОМАНОВА, работающая в 14-м арбитражном апелляционном суде со дня его основания, рассказала «БиВ» о полезных и бесполезных корпоративных юристах, неожиданных исках и горячих конфликтах.

— Анна Васильевна, есть ли специфика споров в зависимости от региона?

— Конечно, есть. Например, в Тверской области рассматривается много земельных споров, так как близко Москва, река Волга, озеро Селигер, Ивановское водохранилище, Завидовский национальный парк. В Архангельске работают крупные судостроительные

и судоремонтные предприятия — «Звездочка» и «Севмаш», есть морской порт, а значит, и дела, связанные с морскими перевозками, использованием акватории Белого моря. Поскольку там хорошие леса, то много споров, связанных с их использованием. Есть дела, связанные с очисткой Арктики, в том числе от имущества старых воинских частей, от заброшенных и затонувших судов. Из Пскова

поступают таможенные дела, поскольку в регионе расположено наибольшее на Северо-Западе число погранпунктов пропуска — с Латвией, Эстонией, Беларусью. Совсем недавно было несколько дел, связанных с угнанными в Германии автомобилями «Порше», на которых перебили номера, пытались ввезти машины в Россию. В Новгороде много подразделений крупных промышленных

холдингов, например, производитель минеральных удобрений «Акрон», международная компания по производству картонной упаковки «Амкор», развито сельское хозяйство. Рассматривая споры, мы с коллегами узнаём, какой регион чем живет. Чтобы разобраться в ситуации, изучаем местность по картам, планам, фотографиям. Иногда предлагаем сторонам схематично изобразить расположение спорных объектов, для этого в зале заседаний есть доска. Дела непростые, а суммы исков велики, поэтому представители сторон лично ездят к нам из других регионов, явка у нас почти сто процентов.

— **Есть какие-то наиболее распространенные категории дел?**

— В суде сформировано четыре судебных состава: по банкротству, по защите права собственности, по спорам в сфере энергоснабжения и административный. Это и есть четыре самые большие группы дел. Я работаю во втором составе. У нас больше всего споров связано с исполнением госконтрактов на строительство и ремонт жилых домов, больниц, школ, детских садов, спортивных сооружений. Это нарушение сроков сдачи объектов, ненадлежащее качество, просрочка оплаты. Обычно у заказчика и исполнителя взаимные претензии, и суд одновременно рассматривает два иска — основной и встречный. Бывает, что у истцов нет документов, и суд решает, возможно ли узаконить самовольную постройку, или она подлежит сносу, как в деле вологодского ТЦ «Идеи вашего дома». Впрочем, таких дел стало меньше: собственники начинают понимать риски. Но появились имущественные споры с участием религиозных организаций. Здесь своя специфика: подают иск о признании права собственности в силу приобретательной давности, но документы, как правило, отсутствуют. Было у нас псковское дело, где приход и монастырь хотели признать право собственности на бесхозное здание конюшни, которое когда-то принадлежало ликвидированному в 90-е колхозу. Было непривычно видеть в зале суда священнослужителей: они в

Наша справка

Анна Васильевна Романова

Родилась 5 апреля 1967 года в Вологодской области.

В 1992 году окончила Московский юридический институт (МГЮА).

В 1992–2000 годах — юрист-консульт на предприятиях.

В 2000–2006 годах — судья Арбитражного суда Вологодской области.

В 2005 году указом президента назначена судьей 14-го арбитражного апелляционного суда.

Имеет первый квалификационный класс и звание «Почетный работник судебной системы».

Награждена почетной грамотой Совета судей Российской Федерации.

рясах, мы в мантиях — такие похожие. Из доказательств у них имелись одни объяснения, противоречивые между собой. Пришлось отказать обоим. Но в решении суда, даже если суд не удовлетворил требование, всегда указано, где допущена ошибка и как ее устранить.

— **А что с интеллектуальной собственностью?**

— В последнее время неожиданно увеличилось количество споров, связанных с защитой интеллектуальной собственности. Это когда собственник авторских прав обращается в суд с иском о взыскании компенсации за незаконное использование образов «смешариков», «фиксиков», изображений героев мультфильмов «Маша и Медведь», «Сказочный патруль», «Барбоскины» и других. Такие изображения мы часто видим на игрушках, конфетах, одежде, канцелярских принадлежностях. Без согласия правообладателя эти изображения использовать нельзя. Доверенные лица правообладателей ходят по магазинам, покупают товары с этими персонажами, скрыто снимают видео. Минимальная сумма компенсации, установленная законом, составляет 10 тыс. рублей за каждое изображение. В одном кафе в Череповце, например, изготовили торт с героями из мультфильма, и суд обязал кондитера выплатить 50 тыс. рублей за нарушение прав на интеллектуальную собственность. Или есть в продаже школьная линейка за 100 рублей, а на ней изображены четыре героя мультфильма. Соответственно собственник вправе потребовать минимум 40 тыс.

рублей с продавца. Правообладатели очень активны во всех регионах. Чтобы не доводить до суда, у предпринимателя два варианта: либо покупать лицензию, либо не продавать товары с этими изображениями.

— **А в целом дел у вас много?**

— Раньше, когда я работала юрист-консультантом, мне казалось, что жизнь у судей спокойная и размеренная, но на самом деле работы очень много! И надо постоянно держать себя в тонусе, быть в курсе новшеств законодательства, изучать большие объемы документов, в том числе технических, качественно и оперативно готовить судебные акты. А еще вести судебные процессы, сохраняя спокойствие, терпение и выдержку, потому что стороны ведь не виноваты, что у тебя такая нагрузка. Многие судьи работают допоздна или приходят на работу в выходные, чтобы в тишине, когда никто и ничто не отвлекает, разобраться в делах. Почему не дома? Так удобнее, все материалы и нормативная база под рукой.

— **Ваши основные «собеседники» в процессе — корпоративные юристы. Что можете сказать об их квалификации?**

— Они разные, как и все люди. Большинство — ответственные и квалифицированные специалисты. Но встречается определенная категория юристов, которые в заседании говорят долго, уверенно, красиво, витиевато и... ни о чем. Мы видим, что юрист не владеет темой, и по своей инициативе вызываем других

представителей — руководителя предприятия, бухгалтера или инженера. Уже в них выясняем, какие документы есть на предприятии. А такой юрист, специально или нет, попросту затягивает процесс. Думаешь: «Зачем его вообще наняли?» С введением профессионального представительства, думаю, ситуация изменится, ведь именно дипломированный юрист будет нести всю полноту ответственности, если не раскроет перед судом имеющиеся доказательства.

— Как вы относитесь к досудебным формам урегулирования споров?

— Очень хорошо, что эти положения вернули и расширили. Когда я начинала работать, в арбитражном процессе была норма: до обращения в суд необходимо сначала направить претензию. Потом это требование исключили, ошибочно считая его препятствием для защиты нарушенных прав в суде. И к чему это привело? Предприниматели стали узнавать о наличии претензий со стороны контрагентов, только получив извещение суда. Конечно, возникало недоумение: почему нельзя разрешить спор путем переговоров, без суда и судебных расходов? Сейчас, при обращении в суд, истец обязан предоставить доказательства того, что он пытался урегулировать спор в досудебном порядке. Но возникла другая проблема: многие общества и предприниматели зарегистрированы по адресам, где они фактически не находятся и не проживают. Им присылают претензии, извещения, они их не получают и узнают о взыскании (иногда немалых сумм), только когда в дверь постучит судебный пристав. Тогда они подают апелляцию, говоря о том, что суд первой инстанции, допустив грубое процессуальное нарушение, рассмотрел дело без них. Из-за такого безответственного поведения некоторых бизнесменов уже в апелляционном суде мы устанавливаем все обстоятельства, запрашиваем новые доказательства... Хотя все можно было сделать в первой инстанции. Мы ждем, что последние изменения процесса, вступившие в силу с 25 октября 2019 года, помогут изменить ситуацию. Там предусмотрено право сторон прибегнуть

к помощи судебных примирителей, а также право суда назначить процедуру судебного примирения, независимо от стадии судебного разбирательства.

— Скандалят в заседаниях?

— В арбитражном суде все довольно интеллигентно. Даже негативные высказывания оформляются литературными словами. Но за пределами зала бывали случаи, когда представители продолжали дебаты с использованием уже неюридической лексики и приводили друг другу более «весомые» аргументы. Требовалось даже вмешательство судебных приставов. Приставов мы заранее

МНОГИЕ ОБЩЕСТВА И ПРЕДПРИНИМАТЕЛИ ЗАРЕГИСТРИРОВАНЫ ПО АДРЕСАМ, ГДЕ ОНИ ФАКТИЧЕСКИ НЕ НАХОДЯТСЯ И НЕ ПРОЖИВАЮТ. ИМ ПРИСЫЛАЮТ ПРЕТЕНЗИИ, ИЗВЕЩЕНИЯ, ОНИ ИХ НЕ ПОЛУЧАЮТ И УЗНАЮТ О ВЗЫСКАНИИ (ИНОГДА НЕМАЛЫХ СУММ), ТОЛЬКО КОГДА В ДВЕРЬ ПОСТУЧИТ СУДЕБНЫЙ ПРИСТАВ.

вызываем в заседание, когда знаем, что представители сторон скандальные и невыдержанные. Одного присутствия пристава достаточно для обеспечения порядка. Но обычно помогает снизить эмоциональный накал и призыв судьи к тому, чтобы представители прекратили перепалку, обращались непосредственно к суду и убедили его в своей правоте. За всю практику, наверное, у меня был только один случай удаления из зала.

— Расскажите, как вы стали судьей?

— Моя тетя некоторое время работала юрисконсультантом на разных предприятиях города. Когда я приходила к тете домой, читала претензии. Мне было 14-15 лет, но мне было очень интересно.

В то время я, конечно, не думала, что пойду в юридический. Получила профессию парикмахера, а потом решила поступать во Всесоюзный юридический заочный институт. Конкурс был огромный, приезжали со всего Северо-Запада, но вне конкурса поступали работающие по профилю. И я устроилась в женскую колонию № 1 на Левичева. Работать юрисконсультантом начала в юротделе Вологодского подшипникового завода, когда перешла на пятый курс института. В отдел меня пригласили после двухнедельной практики. Коллектив был замечательный, работа очень интересная. Кроме ведения претензионно-исковой деятельности юрисконсультанты участвовали в различных комиссиях, в том числе по разрешению трудовых споров, по расследованию несчастных случаев на производстве, по борьбе с пьянством, в жилищной комиссии. В то время на предприятии трудилось около 10 тыс. человек. Времена были тяжелые. Зарплату выплачивали раз в неделю. Выдают тебе 100 рублей, и не понимаешь, будет следующая зарплата или нет. В 1998 году я перешла в Вологодскую холдинговую компанию, которая оказывала юридические услуги целому ряду предприятий. Там я получила такой разнообразный опыт, что в 33 года, задумавшись о следующей профессиональной ступени, решила идти в арбитражный суд, где оказались вакансии судей. Желающих на судейскую работу было не много, зарплаты небольшие. Я сдала на пятерку экзамен, потом была квалификационная коллегия, все прошло как-то быстро и без проблем.

— Отдыхать получается?

— Я отдыхаю, когда читаю интересные книги, смотрю интересные фильмы, хорошие спектакли, концерты, встречаюсь с друзьями, вижу новые места. Хочется расслабиться и посмеяться, но, конечно, не в городских заведениях, а в узком кругу проверенных людей. Среди людей, которым неважно, работаешь ты судьей или кем-то еще. Сами понимаете, у нас очень серьезные ограничения в плане публичного поведения. Мы не должны давать повод для инсинуаций. **66**

СУДИТЬСЯ БУДЕТ ПРОЩЕ

ТЕКСТ: АЛЕКСАНДР НЕСТЕРОВ

В Вологодской области будут созданы единые приемные судов, чтобы любой житель мог подать заявление или жалобу в любой суд региона, не выезжая из своего района. Об этом рассказал председатель Вологодского областного суда Игорь ТРОФИМОВ на конференции судей в Вологде.

Схема будет работать следующим образом: заявитель приходит в свой районный суд, там у него принимают исковое заявление или апелляционную жалобу в любой суд, находящийся на территории региона, при этом сразу же проверяют, правильно ли составлен документ, все ли приложения на месте.

Игорь Трофимов отметил, что нагрузка на судебную систему растет. В 2019 году в судах первой инстанции рассмотрено свыше 500 тыс. дел и материалов, что почти на 10% больше, чем в предыдущем году. Основную часть дел рассмотрели мировые судьи — 83%.

Значительно выросло количество жилищных споров и, прежде всего, дел о взыскании платы за ЖКУ (на 8%). Увеличилось и количество исков о взыскании сумм по договорам займа (на 11%).

Растет число банкротств: в 2019 году количество таких дел впервые перевалило за две тысячи (еще в 2015 году заявлений было 972). По словам юристов, связано это в первую очередь с введением процедуры банкротства граждан: в ушедшем году в общей массе банкротств их доля составляла две трети дел.

На 25% уменьшилось количество трудовых споров, на 24% — исков о возмещении ущерба от ДТП, на 12% — дел о защите прав потребителей. Незначительно, но уменьшилось количество земельных, пенсионных, семейных и наследственных споров.

В числе основных задач, которые стоят перед судебной системой региона на этот год, Игорь Трофимов назвал повышение качества отправления правосудия, соблюдение сроков рассмотрения дел и укрепление авторитета судебной власти. **55**



Источник: Объединенная пресс-служба судов Вологодской области

ОСНОВНЫЕ ЗАДАЧИ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЯ

ТЕКСТ: НАТАЛЬЯ АНТИПОВА, РУКОВОДИТЕЛЬ КОМИТЕТА ПО РАЗВИТИЮ ЖЕНСКОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА ВОЛОГОДСКОГО РЕГИОНАЛЬНОГО ОТДЕЛЕНИЯ «ОПОРЫ РОССИИ»

Вологодское отделение «ОПОРЫ РОССИИ» и комитет по развитию женского предпринимательства провели для предпринимателей серию бизнес-завтраков, на которых эксперты Наталья АНТУФЬЕВА и Елена СИЛИНА рассказали, что такое самозанятость, управление прибылью и кассовые разрывы. Сегодня мы приводим выдержки из встреч: экспертные советы помогут сориентироваться начинающим предпринимателям.

Что контролировать

Наталья Антуфьева говорит, что «если бизнес работает в плюс, его владелец часто упускает из виду ряд важных моментов». Одна из основных задач предпринимателя — управление прибылью и контроль ключевых показателей.

Обязательно надо:

- Четко разделять деньги на свои и чужие.
- Понимать, что за скидками чаще всего стоит убыток. Всегда найдется тот, кто продает дешевле. Необходимо просчитывать все процессы в своем бизнесе.
- Управлять ключевыми показателями прибыли, анализировать и контролировать их.
- Продумать способы увеличения прибыли и понимать, что они эффективно работают только в комплексе.

Как оценить результативность и эффективность бизнеса? Она зависит от показателей уменьшения себестоимости, увеличения среднего чека, от оптимизации затрат, увеличения продаж и количества клиентов. Каждый из этих показателей можно просчитать, и каждый показатель должен быть на контроле у собственника.

Деньги есть, но денег нет

Бывает так, что вроде бы бизнес идет, оборот средств есть, но в какой-то момент вы понимаете, что на счету денег нет. Платить зарплату нечем, возник долг перед поставщиками. Но при этом деньги

постоянно идут на счет! Это и есть кассовые разрывы, с которыми сталкиваются 98% предпринимателей. Не все готовы увидеть это и признать.

Вот основные ситуации, когда возникают кассовые разрывы:

- Отсутствие предоплаты от клиентов и наличие отсрочек у контрагентов. В погоне за крупными контрактами фирма иногда соглашается на невыгодные условия их оплаты. Выручка приходит с задержкой (да еще и не полностью!), возникает большая дебиторская задолженность. Вроде бы деньги есть, но на самом деле их нет.
- Предоставление отсрочки клиенту и аванса поставщику. Стремление удерживать покупателей и поставщиков за счет «выгодных» условий оплаты может выйти предприятию боком: условия оказываются выгодны только контрагенту. Вы же попадаете в кассовый разрыв.
- Бесконтрольный вывод денег из бизнеса — когда собственник решает

личные задачи за счет денег предприятия в ущерб ему.

• Бесконтрольные инвестиции. Владелец торговой фирмы внезапно решает заняться стройкой и покупает два экскаватора. Строительное направление еще на нуле, а торговое — теперь на нуле.

• Заведомо убыточная бизнес-модель. Владелец бизнеса неверно рассчитал доходность и расходы: компания сняла шикарный офис в центре города, надеясь на рост продаж, а его не случилось. Какие-то деньги приходят, но их не хватает даже на аренду.

«Бизнес гибнет или стагнирует не из-за низкой рентабельности, а от отсутствия денег, — подчеркнула Наталья Антуфьева. — Бизнес должен быть ликвидным. Ликвидность — это способность быстро найти деньги, ни у кого не занимая, то есть деньги всегда должны быть в кассе. Кассовый разрыв возникает в случаях, когда сроки

Президент Путин поручил правительству обеспечить к 2024 году увеличение численности занятых в сфере малого и среднего предпринимательства, включая индивидуальных предпринимателей, до 25 млн человек, что почти в 1,6 раза больше, чем на 2019 год. Об этом говорится в указе главы государства «О национальных целях и стратегических задачах развития Российской Федерации на период до 2024 года». Одна из основных задач — популяризация, информирование и разъяснение вопросов предпринимательства среди действующих предпринимателей и тех, кто хочет открыть свое дело.



ШЕСТЬ ПРАВИЛ УПРАВЛЕНИЯ ФИНАНСАМИ НА СТАРТЕ БИЗНЕСА:

- ОТДЕЛИТЕ ЛИЧНЫЕ ФИНАНСЫ ОТ ВАШЕГО БИЗНЕСА;
- ДЕРЖИТЕ СВОИ ЗАТРАТЫ НА МАКСИМАЛЬНО НИЗКОМ УРОВНЕ;
- ВЕДИТЕ УПРАВЛЕНЧЕСКИЙ УЧЕТ;
- ПЛАНИРУЙТЕ РАСХОДЫ И ДОХОДЫ;
- РЕГУЛЯРНО ОТСЛЕЖИВАЙТЕ ДВИЖЕНИЕ ДЕНЕЖНЫХ СРЕДСТВ;
- ПОВЫШАЙТЕ СВОЮ ФИНАНСОВУЮ ГРАМОТНОСТЬ.



Елена Силина советует вести базовые управленческие отчеты, которые покажут, сколько личных денег на счету, сколько денег принадлежит бизнесу, где взять деньги, куда вложить их и на что потратить.

«Именно такие отчеты наглядно покажут, есть ли «дыры» в вашем бизнесе, и помогут вовремя принять правильное управленческое решение», — считает Елена Силина.

Новый курс для бизнесменов

Количество участников на бизнес-завтраках показало высокий интерес начинающих предпринимателей к теме развития бизнеса. Наталья Антупьева и Елена Силина решили запустить курс «Оцифровка бизнеса» для владельцев компаний, финансовых директоров и

всех тех, кто хочет понять и внедрить четкий алгоритм управления бизнесом.

На курсе будет минимум теории, все задачи и примеры будут взяты из практики и жизненного опыта тренеров. Имея за плечами большой личный опыт в бизнесе, наши эксперты как никто понимают, что деньги — это безопасность, прибыль — это эффективность, а дивиденды — награда собственника. Приглашаем к участию. **55**

поступления денег не совпадают со сроками платежей. Важно детально разбираться в причинах возникновения кассового разрыва. Продавать еще больше — это ошибка, а не решение проблемы».



Вологодское областное отделение «ОПОРЫ РОССИИ»

+7 921 716-19-54

opora-vologda@mail.ru

ЧТО НУЖНО ЗНАТЬ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЮ О ЗАКАЗЕ ПОЛИГРАФИИ



ТЕКСТ: МАКСИМ КОНОВАЛОВ

Любой фирме нужны печати, штампы, визитки и вывески. По мере роста бизнеса, полиграфии требуется все больше: приходит время заказывать листовки, буклеты, флаеры, плакаты, каталоги. Возникает потребность в наружной рекламе, фирменной спецодежде. Производственная фирма «Печатика» занимается всем этим с 2002 года. Вместе с директором фирмы Надеждой КИСЕЛЁВОЙ мы разобрались в самых частых вопросах о полиграфии.

— Надежда, как сделать классные визитки для предпринимателя?

— Классные визитки — это визитки, которые приятно взять в руки, и здесь дизайн играет, пожалуй, основную роль. Визитки — это не просто продукт полиграфической фирмы, а совместный с заказчиком труд. Индивидуальные визитки бизнесмены почти всегда заказывают с самой проникновенной заинтересованностью. Обычно у клиента есть идея, а мы ее воплощаем и доводим до завершения. Интересный эффект получается, если, например, напечатать логотип фирмы прозрачным лаком. Если взять светлую бумагу, то изображение будет почти невидимым, его нужно будет разглядывать — это такая изюминка. А если напечатать на темной бумаге, то получается эффект объемного

яркого изображения, усиленного оттенком бумаги. Визитка — это не просто картонка пять на девять, это инструмент бизнеса. Я убеждена, что никакие электронные карточки и адресные книги в смартфонах не заменят бумажной визитки, ведь это частица души ее владельца.

— Что из полиграфии лучшего всего подарить партнеру по бизнесу?

— Самый лучший полиграфический подарок партнерам по бизнесу — это календарь. Чем он оригинальнее, тем вероятнее, что его повесят на лучшее место в офисе. Чем заметнее будет ваш календарь, тем чаще партнер будет вспоминать о вас и вашей фирме. Также календарь будут видеть все те, кто приходит в офис вашего партнера, то есть календарь фактически

будет выполнять роль наружной рекламы. Из подарков также всегда уместен бизнес-набор: блокнот или ежедневник с красивой ручкой. Также можно учесть рабочий распорядок партнера. Если у него частые командировки, то пригодятся подарки для путешествий. Если он постоянно передвигается на машине, то будут интересны автоаксессуары. Всегда обращайте внимание на цвет автомобиля, обстановку рабочего кабинета, даже на стиль одежды партнера, его увлечения. Ваши подарки должны подходить ему. Подарок должен нравиться вам, и он должен быть красиво упакован. Спросите себя: а мне бы хотелось это получить?

— Какую рекламу никогда не стоит заказывать?



— Самое главное в рекламной полиграфии — укладываться в рамки законодательства по защите авторских прав и другие юридические моменты. Второе: формат материала нужно подбирать так, чтобы не напугать целевую аудиторию. Если аудитория смелая, то можно сделать так, чтобы им не было скучно.

— **Расскажите о ваших первых шагах в карьере.**

— У меня была бизнес-идея «Визитки с доставкой», а еще было желание работать и интерес к делу. На моих личных визитках в 2002 году было только имя и номер пейджера. Тогда не было ни интернета, ни мобильных телефонов. У меня не было денег, связей, знакомств, я была одна в звенящей тишине мира. Особенно сложно было в первый год, но оказалось, что визитки востребованы. Спустя пару лет сложился определенный круг клиентов: адвокатские фирмы, нотариусы, агентства недвижимости, строительные организации, турагентства. Сейчас у нас огромный ассортимент полиграфических услуг и полиграфической продукции: это оперативная цифровая печать, печать постеров, плакатов, чертежей до А0, мы делаем печати, штампы, визитки, вывески, таблички, листовки, буклеты, флаеры, плакаты, каталоги, книги, календари, открытки. Помогаем создавать «внешний вид» бизнеса, продвигать его при помощи наружной рекламы. В 2009 году мы запустили большое офсетное производство: оно называется «Вологодская типография». Возглавляет типографию мой муж и бизнес-партнер Артём Киселёв. **BB**



Производственная фирма «Печатика»

■ Вологда, ул. Козленская, 35,
оф. 237

■ (8172) 72-88-32, 72-31-05

■ pechatica@yandex.ru



**ЮЛИЯ МАЛОЗЁМОВА,
ВЕДУЩИЙ МЕНЕДЖЕР ЦИФРОВОЙ ПЕЧАТИ**
ПРИЯТНО РАДОВАТЬ КЛИЕНТА ВЫСОКИМ КАЧЕСТВОМ ПЕЧАТИ. Я РАДА, КОГДА ВИЖУ ТОЧНОСТЬ ЦВЕТОПЕРЕДАЧИ И РЕАЛИСТИЧНОСТЬ КАРТИНКИ. ВАШИ КЛИЕНТЫ БУДУТ В ВОСТОРГЕ ОТ НАШИХ БУКЛЕТОВ, КАТАЛОГОВ, МЕНЮ, СЕРТИФИКАТОВ, ОТКРЫТОК И ПРИГЛАШЕНИЙ!

**ОЛЬГА ПЕТУХОВА, ЗАМЕСТИТЕЛЬ
ДИРЕКТОРА, ВЕДУЩИЙ СПЕЦИАЛИСТ**
ФИРМА НАЧИНАЕТСЯ С ВЫВЕСКИ! НЕДАРОМ ГОВОРЯТ, ЧТО ПО ОДЕЖКЕ ВСТРЕЧАЮТ. КАК СЕБЯ ПРЕДСТАВИШЬ, ТАК И ЗАПОМНИШЬСЯ. ВИЗИТКИ, БЛАНКИ, БУКЛЕТЫ, ПОСТЕРЫ, ВЫВЕСКИ, ТАБЛИЧКИ, СТЕНДЫ, БАННЕРЫ ОФОРМЛЯЙТЕ В ЕДИНОМ СТИЛЕ!



**ЕКАТЕРИНА ШУМАНСКАЯ,
ВЕДУЩИЙ МЕНЕДЖЕР**
СЕКРЕТ УСПЕХА КРОЕТСЯ В МЕЛОЧАХ. КРАСИВЫЙ ПАКЕТИК НОСИШЬ С УДОВОЛЬСТВИЕМ. В КРАСИВОМ БЛОКНОТЕ ХОЧЕТСЯ ПИСАТЬ И РИСОВАТЬ. ПОДАРИ КЛИЕНТУ ЧАСТИЦУ РАДОСТИ! РУЧКИ, БЛОКНОТЫ, БРЕЛКИ, КАНЦТОВАРЫ, ПАПКИ, ПАКЕТЫ С ТВОИМ ЛОГОТИПОМ — ЭТО ОЧЕНЬ ЗДОРОВО!

**ОЛЬГА КУЗНЕЦОВА,
ТЕХНОЛОГ ПО ПЕЧАТЯМ**
КАЧЕСТВО МОИХ ПЕЧАТЕЙ И ШТАМПОВ — СУПЕР! ТОЧНОЕ СОБЛЮДЕНИЕ ТЕХНОЛОГИИ ДАЕТ ЧЕТКИЙ ОТТИСК И ДОЛГОВЕЧНОСТЬ! МЫ НЕ ДЕЛАЕМ ПЕЧАТИ, ЕСЛИ У ВАС НЕТ ПОДТВЕРЖДАЮЩИХ ДОКУМЕНТОВ. ЕСЛИ ВЫ ВСЁ ПОТЕРЯЛИ, МЫ НЕ ОТКАЖЕМ ВАМ, НО ПОПРОСИМ КОПИЮ ПАСПОРТА.





СКОЛЬКО ДЕНЕГ НУЖНО ДЛЯ СЧАСТЬЯ

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

Более 75% россиян не ведут системный учет своих доходов и расходов. Многие учатся финансовой грамотности на собственных ошибках: вкладывают заработанное в сомнительные предприятия, залезают в долги. А потом годами разбираются с последствиями. Попробуем ответить на вопросы: сколько денег нужно для счастья и как эти деньги заработать?

Сохранить или приумножить

В управлении финансами есть две стратегии: сохранение и приумножение. Первая позволяет закрепиться на достигнутых финансовых позициях, вторая — подняться на следующую ступень. Цели определяют мотивацию совершенствовать свою финансовую грамотность. Они могут быть разными: рассчитаться с долгами, купить телевизор или квартиру, съездить в отпуск, обеспечить образование детям, помочь родным и близким, создать себе финансовую подушку безопасности. Также целью может быть создание капитала, позволяющего жить так, как хочется, и не зависеть от работодателя или рыночной конъюнктуры.

Как только у вас появилась цель, выраженная конкретной суммой, появляется и потребность в ресурсах для ее достижения. Прежде всего речь идет о времени и деньгах. И вот тут-то и встают главные вопросы: на чем сэкономить, чтобы остались средства для достижения цели (стратегия сбережения); как заработать побольше денег, чтобы появились дополнительные ресурсы для достижения цели (стратегия приумножения); как избавиться от имеющихся пассивов или перевести их в активы.

Имущество и бюджет

Личный бюджет позволяет вести учет деньгам, которые проходят через ваши

руки, планировать доходы и расходы, делать накопления и инвестиции.

Если вы на постоянной основе не ведете свой бюджет, то не только богатым, но даже состоятельным человеком вы вряд ли станете. Например, задайте себе вопрос: сколько денег вы заработали за всю свою сознательную жизнь? Как правило, у взрослого работающего человека, тем более предпринимателя, получается довольно приличная сумма. А теперь более жесткие вопросы: сколько из этих заработанных денег у вас осталось? Во что они вложены? И если прямо сейчас продать все имеющееся у вас имущество по цене на 10% ниже рынка, то какая это будет сумма в процентах к общей сумме вашего заработка за прошедшие годы?

Если получится, что цена вашего имущества значительно больше, чем сумма заработанных вами средств, то можете себя поздравить — вы умеете не только зарабатывать деньги, но и грамотно ими распоряжаться.

Если же окажется, что практически ничего из заработанного вам сохранить не удалось, то есть над чем задуматься.

Принцип 20/80

Личный бюджет — это не ведение домашней бухгалтерии. В ведении бюджета важнее всего цели. Поэтому главное — находить возможности порядка 20% от заработанных средств тратить именно на их

достижение. Что делать с остальными 80% денег, не так важно. Как правило, они идут на текущие расходы.

Это соотношение 20/80 — иллюстрация знаменитого оптимума Вильфредо Парето для сферы финансов. Но что делать, если 20% отложить невозможно? Ничего страшного. Начните с 1-2%. Даже эта незначительная сумма позволит выработать правильные привычки и навыки.

Кроме стратегии сбережения не стоит забывать и о стратегии приумножения. Подумайте о том, что бы вы могли сделать, чтобы зарабатывать больше? Есть ли более эффективный способ перевода в деньги имеющихся у вас времени и энергии? Формулу «время — деньги» знают все. Но сколько точно в рублях стоит минута вашего времени? Возможно, что ответ на этот вопрос вас удивит и заставит намного больше ценить как свое время, так и чужое.

И ответ на главный вопрос этой статьи: для счастья нужен капитал, примерно равный размеру ваших ежемесячных трат, умноженных на 150. То есть если вы тратите в месяц 50 тысяч рублей, то для счастья вам нужно 7,5 млн рублей. Хотите подписку или узнать подробнее — пишите. [55](#)



НОВАЯ ВЫСОТА КИА ЦЕНТР ВОЛОГДА

ТЕКСТ: МАКСИМ КОНОВАЛОВ

Баку, февраль 2020 года — компания «КИА Моторс Рус» подвела итоги работы дилерских центров и назвала лучшие по итогам 2019 года. На протяжении прошлого финансового года за награды боролись 227 дилерских центров KIA в России и странах СНГ.



На торжественной церемонии в Баку KIA ЦЕНТР ВОЛОГДА, официальный дилер KIA в Вологде, удостоился награды «Дилер года — 2019» за 4-е место среди 227 дилерских центров. Критериями оценки была совокупность таких показателей, как выполнение планов продаж, соответствие стандартам бренда KIA, оценки клиентов по качеству обслуживания на сервисе и при покупке автомобиля KIA, результаты исследования тайными покупателями и обучение персонала дилерского центра в Академии KIA.

Артём Борисов, руководитель отдела продаж новых автомобилей KIA в KIA ЦЕНТР ВОЛОГДА, с удовольствием поделился подробностями о достижении таких выдающихся результатов:

«КИА ЦЕНТР ВОЛОГДА — новый дилер в Вологде, который начал свою работу в декабре 2018 года. Всего за 12 месяцев компании удалось ворваться в высшую лигу, попасть в число топовых компаний. Это говорит о том, что внутри нашей компании высоко развиты стандарты, позволяющие поддерживать стабильно высокий уровень обслуживания. Для Вологды такая победа — особая гордость, так как в основном в топ-10 вошли дилеры из городов-миллионников.

Эта награда отражает нашу напряженную работу и преданность делу. Наши усилия помогли KIA увеличить продажи и долю на рынке, а также обеспечить высокий уровень удовлетворенности клиентов. Для всего нашего коллектива — это чувство, когда вложенные труды увидели и оценили по заслугам. В наших планах на 2020 год увеличить продажи на 23%, стать еще ближе к нашим



клиентам за счет индивидуального подхода к каждому покупателю, ну и, конечно, побороться за первое место среди дилеров России!

Спасибо нашим клиентам! Эти рекорды — следствие того, что мы внимательнее других относимся к каждому нашему клиенту и упорно работаем над тем, чтобы качество обслуживания из года в год только росло. У нас покупают больше, потому что нам доверяют больше.

Хотите лучшее обслуживание и лучшие условия? Обращайтесь к лучшим!» **P**

KIA | kiacenter.ru
КИА ЦЕНТР ВОЛОГДА
ОФИЦИАЛЬНЫЙ ДИЛЕР KIA В ВОЛОГДЕ

■ Вологда, Окружное шоссе, 30



ТЕКСТ: СВЕТЛАНА КАРЕЛЬСКАЯ



В 2014 году в Вологодской области было зарегистрировано 319 брачных контрактов, в 2019-м — уже 856. Такие данные приводит Нотариальная палата региона. По стране рост еще больше: за последние пять лет число брачных договоров выросло с 27 тыс. до 110 тыс. в год, пишет «Российская газета».

БРАК ПО РАСЧЕТУ

Раньше брачный договор воспринимался как верный признак брака по расчету, теперь же молодожены видят в нем эффективный инструмент решения возможных имущественных споров при разводе.

Юристы говорят, что брачный контракт — это тот же самый раздел имущества, но до развода. Часто супруги заключают договор уже после свадьбы. Как правило, делается это при покупке квартиры в ипотеку. Таким образом пары пытаются отойти от нормы равенства долей, которая изначально предусмотрена Семейным кодексом.

Если после свадьбы у супругов появляется еще имущество, к брачному контракту нужны дополнительные соглашения. Заверять их должен нотариус.

Несмотря на растущую популярность брачных контрактов, говорить о том, что такой способ решения имущественных вопросов в семье стал обыденным, рано.

Об этом говорит и неоднозначная реакция наших спикеров.

Валерий АРСЕНТЬЕВ,
банкир (Вологда):



«В России брачный контракт пока не является стандартом, поэтому к этой теме все относится достаточно осторожно. С экономической точки зрения это вещь незаменимая, нужная, важная и полезная. Заключая брачный контракт, супруги минимизируют риски, которые могут возникнуть при расторжении брака. Любовь любовью, но время проходит, отношения меняются. Это и статистика подтверждает. Есть еще моральная составляющая, и тут все гораздо сложнее. Получается, заключая брачный договор, супруги как бы изначально подвергают сомнению постулат «жить вместе и умереть в один день». Здесь мы отстаем от Европы и всего остального цивилизованного мира, где брачный договор принимается как данность. И никто эту данность уже не обсуждает. У меня есть хороший знакомый, которому брачный контракт помог сохранить после развода квартиру».

Алексей ВАЖЕНИН,
предприниматель
(Череповец):



«Ох ты, брачные контракты!.. Думаю, штука правильная. Это возможность договориться на берегу, по-взрослому. Если не хотите договариваться и любовь-морковь берет верх над разумом — не заключайте контракт. Брачный договор — это инструмент регулировки будущих отношений, и, повторюсь, тут никакой обязаловки нет. Например, я женился еще в студенчестве. Поэтому четко понимаю, что раздел будет 50 на 50 при любом раскладе. Другое дело, когда очень состоятельный человек берет в жёны хитрую и удивительную девушку. Вот тут нужно озадачиться и все согласовать заранее. Если у нее тоже любовь, тогда почему бы и контракт не подписать? Среди моих знакомых пар

брачных контрактов ни у кого нет. Думаю, у нас в принципе невелика категория людей, которые в этом испытывают необходимость».

Олег СМИРНОВ, предприниматель, наставник, лайф-коуч (Череповец):

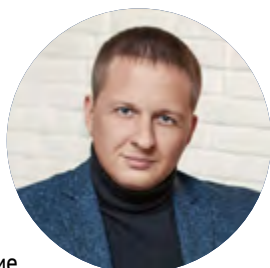


«Брачные договоры заключают, чтобы урегулировать материальные вопросы уже будучи в отношениях. Люди заключают контракты, чтобы снять страхи, опасения и напряжение. Я к этому отношусь позитивно, как и к оформлению законного брака. Но у меня нет знакомых, которые заключили брачный контракт. Думаю, многие считают, что тема брачных контрактов —

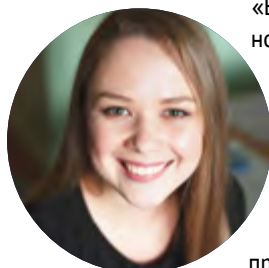
это классно. С другой стороны, ее стесняются, приравнивая брачный контракт к меркантильности. Инициатором такого договора может стать любой из партнеров, но, думаю, чаще к этому подталкивает тот, у кого уже что-то есть: недвижимость, счета и так далее».

Николай САЛЬНИКОВ, адвокат (Череповец):

«Заключать такие контракты — современная позиция. Единственное, нужно знать все правовые особенности, ведь иногда люди недооценивают изменения в законодательстве, а потом сталкиваются с тем, что контракт признаётся недействительным. Например, многие не знают, что брачный контракт нужно обязательно заверять у нотариуса. Ко мне в год приходят до 20 пар за консультацией по брачным контрактам. Некоторых волнует этический вопрос. Я всем отвечаю, что это нормально. Это не недоверие друг к другу, а логичный подход. Если пара этот моральный порог преодолела, дальше все идет нормально. Наше общество развивается, поэтому идет положительная динамика и в этом вопросе».



Анна КУТУЗОВА, клинический психолог (Череповец):



«Если партнеры сходятся в потребности заключить брачный контракт, значит, это целесообразно. Если один из них против — это повод для разговора. Например, у нас с мужем нет брачного контракта, и меня это устраивает. В перечне моих актуальных потребностей в принципе нет брачного контракта.

Наверное, потребность в этом документе зависит от картины мира каждого человека».

Брачные договоры: как это происходит в других странах

В Японии будущие супруги могут договориться только «на берегу» — до подачи заявления. После свадьбы договор не может быть изменен, за исключением случаев, когда в него включены пункты, оговаривающие процедуру внесения поправок.

В Швеции и Дании тексты договоров выкладывают в открытый доступ: информация размещается в общенациональном реестре с публикацией условий брачного контракта в специальных изданиях.

В США брачным договором можно предусмотреть практически все: сколько минут в день супруги обязаны общаться, как часто заниматься сексом, кто должен мыть посуду, выгуливать собаку или заправлять машину.

В Израиле брак без ктубы — брачного договора — вообще не заключается. В документе также указывается сумма отступных, которые муж заплатит жене в случае немотивированного, по мнению раввинов, развода.

В Индии брачный договор пока не признан, поэтому некоторые индийские пары предпочитают заключать браки за границей. Но обычно индийцы представляют себе брак только как пожизненный.

В Таиланде брачный договор обязательно нужен тем парам, в которых один из супругов — иностранец, поскольку иностранцы не вправе владеть землей в королевстве. Договор обязывает супруга-иностранца согласиться с тем, что в случае развода у него не будет прав на приобретенный участок.

В Польше брачные договоры регистрируются в специальном реестре. Оттуда информация может быть передана заинтересованным лицам: полиции, а также кредиторам.

В Греции широко применяется договор о сожительстве. Если пара еще не готова связать себя брачными узами, то есть возможность заключить договор об отношениях в имущественной сфере. Если же, проверив свои чувства, пара пойдет под венец, этот договор аннулируется.

Денис GERMAN, риелтор (Череповец):

«В моем окружении эта тема довольно популярна, ведь я работаю с недвижимостью. Сначала пары заключают брачный договор, а потом сделку по купле-продаже недвижимости. Это нормально. Конечно, в России брачные контракты совсем не так популярны, как в Европе. У нас считается, что семейный союз заключается на небесах. Возможно, это наивно звучит, но люди так думают. Когда мне было 25, я считал, что брачный контракт — это ерунда, бред. Сейчас мне 37, и я думаю, что это адекватная идея».



КАК ГРАМОТНО ИНВЕСТИРОВАТЬ В КОММЕРЧЕСКУЮ НЕДВИЖИМОСТЬ

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

Инвестирование в недвижимость — это не самый прибыльный вариант вложения денег. Считается, что выгоднее покупать акции и другие ценные бумаги. Однако коммерческая недвижимость, возможно, — самый стабильный источник получения дохода. Чтобы грамотно инвестировать в нее, нужно соблюдать несколько правил.

Что такое коммерческая недвижимость

К коммерческой недвижимости относятся все объекты, которые предназначены для получения дохода от ведения коммерческой деятельности. Это магазины, торговые центры, офисные и складские помещения, промышленные комплексы, гостиницы, рестораны, спортивные объекты, сельскохозяйственные сооружения. Проще говоря, все объекты, которые приносят их владельцу доход от использования другими лицами.

Под понятие коммерческой недвижимости подпадают также и земельные участки, на которых расположены какие-либо здания и сооружения.

Правила инвестирования

Перед вложением денег в коммерческую недвижимость нужно:

1. Выбрать объект.
2. Понять, для чего он будет использоваться.
3. Определить круг потенциальных арендаторов и провести с ними предварительные переговоры, чтобы понять, насколько они будут заинтересованы в вашем объекте.
4. Оценить, как быстро окупятся затраты и как скоро вы начнете получать прибыль.

Как выбрать объект

Для инвестирования интересен далеко не каждый объект недвижимости. 15 лет назад я полагал, что любое помещение можно купить и сдавать в аренду. Оказалось, что это не так. Есть множество нюансов. Главный — это местоположение. Если это торговый центр, то к нему должен быть удобный подъезд, должны быть парковочные места. Если этого нет, посетителей будет мало, а цена аренды — низкая.

В Череповце для инвестирования в недвижимость наиболее привлекательны Зареченский и Индустриальный районы. Всё менее интересным в этом смысле становится Зашексинский район, где высокая плотность застройки и сверхконцентрация бизнеса приводят к большой конкуренции между владельцами коммерческой недвижимости.

Также инвестору нужно обратить внимание на ремонт и внутреннюю отделку помещений. Выгодней искать арендаторов, когда помещение еще в черновой отделке. При этом заранее



договориться с бригадой, которая в кратчайший срок и качественно выполнит отделку под запросы арендатора. У каждого арендатора свой стиль, свои требования к дизайну помещения, цвету стен и даже к плитке на полу.

Когда лучше покупать

При инвестировании в недвижимость надо учитывать ситуацию на рынке. Есть благоприятные и неблагоприятные периоды для сделок. В январе, феврале, июне и июле, как правило, происходит понижение цен. Март, апрель, май, а также сентябрь, октябрь и ноябрь — месяцы стремительного взлета цен на недвижимость.

Эта закономерность необязательно будет соблюдаться в каждом конкретном случае, однако ее стоит учесть, если вы хотите получить от покупки максимальную выгоду. **BB**

4 ОШИБКИ В ПОСТРОЕНИИ ЛИЧНОГО БРЕНДА

ТЕКСТ: ТИМУР АСЛАНОВ, ЭКСПЕРТ В ОБЛАСТИ PR И ЛИЧНОГО БРЕНДА, ГЛАВНЫЙ РЕДАКТОР ЖУРНАЛА «ПРЕСС-СЛУЖБА» (МОСКВА)

Все больше людей начинают понимать, что, имея личный бренд, можно продавать себя дороже, получать лучшие должности, контракты и перспективы. Все больше людей начинают заниматься строительством своего персонального бренда, и многие допускают на старте разнообразные ошибки.



Ошибка первая: отсутствие стратегии

Начиная строить личный бренд, человек думает: надо просто максимально везде светиться, и меня начнут все узнавать. Увы, это не так. Хаотичное мелькание в различных источниках не приведет к построению сильного личного бренда. Нужна стратегия: где мелькать, с какой периодичностью, какие фотографии размещать, какие сообщения доносить, как и на какие темы выступать. И самое главное — для какой целевой аудитории все это делать. Потому что если неверно выбрать целевую аудиторию или вообще ее не выбирать и мелькать для всех подряд, эффекта не будет.

Ошибка вторая: скромность

С детства родители нас учили, что «я» — последняя буква алфавита, и хвастаться нехорошо. Забудьте о скромности! Найдите свои сильные стороны и расскажите про них. И можете даже немного приукрасить. Потому что конкуренты приукрашивают точно.

Ошибка третья: не изменять прошлое

Однажды вы станете узнаваемым, постройте карьеру. Люди полезут смотреть ваши аккаунты в социальных сетях. Скорее всего, найдут там неоднозначные фото, резкие высказывания. Будьте уверены: это моментально растиражируют. Все ваши сегодняшние действия и умные высказывания будут иллюстрировать фотографиями из прошлого и постоянно вопрошать: «И этот человек учит нас морали?». Прошлое надо зачищать. Нежелательные посты удалять. И делать это на старте

вашего марафона по строительству личного бренда, а не тогда, когда вы уже высоко взлетели.

Ошибка четвертая: не думать о картинке

Мы живем в эпоху визуальных коммуникаций, и оценивают нас в первую очередь по внешнему виду. Нужна картинка. Картинка, по которой незнакомые с вами люди быстро составят о вас нужное впечатление. Поверят вам. Начнут вам симпатизировать. У людей в головах есть определенная система стереотипов. Если вы финансовый гуру, специалист по инвестированию в акции, но у вас при этом стоптанные дешевые башмаки и длинные волосы, как у рок-исполнителя, то вы точно будете выпадать из представлений целевой аудитории о том, как должен выглядеть человек, которому они готовы доверить свои деньги. Есть, конечно, стратегия быстрого получения узнаваемости за счет того, чтобы идти против мейнстрима. Но если вы пока не сильно разбираетесь в этих тонкостях, лучше соответствовать стереотипам, чем нарушать их просто потому, что не хочется меняться. ⁵⁵

Если вы хотите стать участником более детального разговора о построении персонального бренда, регистрируйтесь на международную практическую конференцию «Эффективная пресс-служба — 2020», которая пройдет в Москве 23–24 апреля. Два потока докладов по темам «PR в бизнесе» и «PR в госструктурах». Ведущие российские эксперты. Нетворкинг. Только практика и конкретные инструменты.

Программа и регистрация по ссылке (QR-код).



ВИДЕОКОНТЕНТ ДЛ Я ВЫСТАВОК

ТЕКСТ: РОМАН БОГАТИН, РУКОВОДИТЕЛЬ СТУДИИ BRO!

Ваша компания решила участвовать в выставке или презентации. Нужно представить ваш бренд клиентам, конкурентам, потенциальным партнерам и сильным мира сего. Крайне важно за короткое время показать ваши ключевые преимущества и, конечно, запомниться.

Презентационный ролик — основа видеоконтента для выставок. Продолжительность ролика — желательно не более трех минут. Видео должно быть с субтитрами, так как на выставках обычно шумно, и звук не слышен, или же нет возможности его подключить в принципе. В то же время ваш стенд необходимо оборудовать не только экранами, но и наушниками, которые позволят посмотреть видеоконтент со звуком. В портфолио студии BRO! есть презентационные ролики для компаний «Протемол», «Инвестстрой», фирмы «КОНКОР» и других.

Анимированный логотип компании — визуальная составляющая вашего бренда, которая может быть дополнена инфографикой и титрами, направленными на привлечение внимания именно к вашему стенду. За 10 лет работы мы анимировали логотипы множества организаций, в том числе региональных брендов: «Настоящий Вологодский продукт», «Вологодская область — душа Русского Севера», «Русский Дед Мороз» и других.

Цитаты лидеров мнений. Анимированные цитаты о вашей компании или продукции, которые принадлежат авторитетам в вашей отрасли или журналам. Узнаваемое лицо или СМИ с цитатой о вас на экране — отличный повод для участников выставки заинтересоваться вашей экспозицией.

Раздаточный видеоматериал. Видеоматериалы можно заблаговременно записать на брендированный носитель информации и раздавать посетителям выставки. Это позволит людям после окончания выставки в спокойной обстановке изучить информацию о вашей компании. Именно так поступила группа компаний «Севергаз» на праздновании своего 15-летия.

Прямой эфир с выставки. Сегодня прямые эфиры в социальных сетях — одно из самых модных и эффективных явлений. Вы можете организовать онлайн-включение сами, периодически выходя в прямой эфир с мобильного устройства. Или же можете прибегнуть к нашей помощи. Мы организуем виртуальную студию, из которой вы будете выходить в прямой эфир, в которую пригласите интересных гостей. Из такой студии можно вещать во все популярные сети и на сайт компании. Главный плюс — обратная связь от аудитории в реальном времени.

Видеоотчет с выставки. Причины для создания видеоотчета несколько:

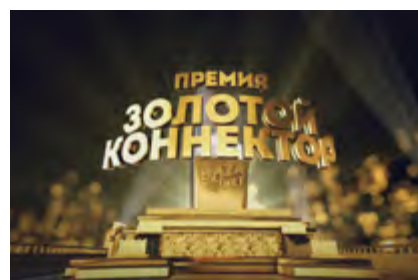
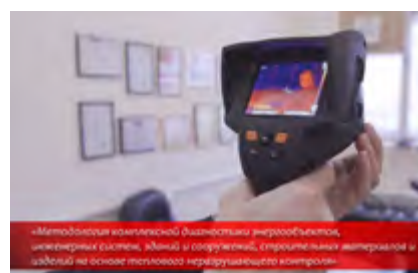
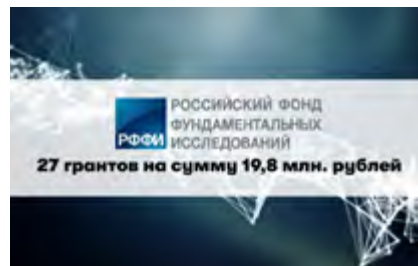
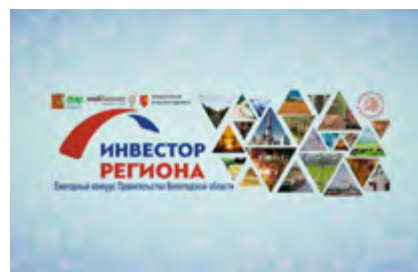
1. Имиджевая составляющая — видео используется как инструмент для PR.

2. Фиксация допущенных ошибок.
3. Отчет пригодится для владельцев бизнеса и высшего руководства.

Видеоотчеты могут носить подчеркнуто официальный характер или быть сняты в юмористическом ключе.

Любая выставка, презентация или бизнес-форум — это светский раут, но только для организаций. Чтобы заинтересовать клиентов и партнеров, нужно выглядеть ярко, дорого и по последней моде. А последний писк моды в продвижении и PR — это видеомаркетинг.

Наша студия постоянно следит за трендами в создании видео, в том числе в выставочной деятельности. Сейчас наступает время интерактивных коммуникаций, съемок панорамного видео на 360° и с игровой составляющей. Мы готовы к новым вызовам рынка и можем оказать вашему бизнесу существенную поддержку в его продвижении, что позволит вам выгодно и заметно отличаться от конкурентов. **BB**



ЛИЧНЫЙ БРЕНД РУКОВОДИТЕЛЯ ДОБАВЛЯЕТ СТОИМОСТЬ КОМПАНИИ

ТЕКСТ: ОКСАНА ДЕГТЯРЬ, ПРОДЮСЕР И КУРАТОР ПРОЕКТОВ

Развитие личного бренда — обязательный спутник профессиональных достижений. Лишь в тандеме эти факторы способны обеспечить успешному человеку уверенные топовые позиции. Задача отстройки личного бренда — войти в круг нужных вам людей.



У вас есть PR-отдел? Это отдел, который не приносит денег. От него одни расходы. Вероятнее всего, он занимается имиджем компании, публикациями и отработкой возражений в соцсетях. Любое новшество приносит расходы, пока мы не научимся им пользоваться.

Имидж руководителю нужен не только внутри компании и среди деловых партнеров, но и в СМИ. Формальный имидж не нужен, ведь шила в мешке не утаишь.

А может, еще и личный бренд нужен? В наше время поток информации вырос многократно. У нас существует нечто вроде фильтра безопасности, пароля «свой — чужой». Мир стремительно меняется, меняется коммуникация и пути получения информации. Мир стал открытым и более прозрачным. И уже сложно скрыться за фасадом компании.

Маркетологи говорят, что стандартная формула маркетинга изменилась. В нее добавился человеческий фактор. В условиях избытия люди хотят покупать у людей. И неважно, что вы продаете, абсолютного монополизма уже не существует, и на рынке известны ситуации, когда негативная информация или ее отсутствие наносили серьезный урон и репутации, и компании.

Ваш имидж и личный бренд руководителя добавляют стоимость компании на рынке. Качества, которые делают вас заметным и узнаваемым в профессиональном сообществе, то, как вас характеризуют люди, когда вас нет рядом, — это и есть личный бренд.

ТЕРМИН «ЛИЧНЫЙ БРЕНД» ВВЕДЕН В США В 1997 ГОДУ. НО ЧТО ТАКОЕ ИМЯ И РЕПУТАЦИЯ, ЗНАЛИ ЗАДОЛГО ДО ЭТОГО. ТОМУ ПРИМЕРЫ: КУПЕЦ ГРИГОРИЙ ЕЛИСЕЕВ, ЮВЕЛИР КАРЛ ФАБЕРЖЕ, АВИАКОНСТРУКТОРЫ АНДРЕЙ ТУПОЛЕВ И ПАВЕЛ СУХОЙ, КОНСТРУКТОР КАЛАШНИКОВ.

Человек может выделяться своими профессиональными или индивидуальными навыками. А вот степень известности — это не показатель силы личного бренда. Во всяком случае в политике и госкорпорациях.

При устройстве на работу, переходе из компании в компанию раньше запрашивали характеристики с места работы. Сейчас даже в госкорпорациях HRы смотрят, что по вашей фамилии выдают соцсети. Положительный образ сыграет в плюс, а отсутствие информации вообще (если речь не идет о службе безопасности), скорее всего, навредит.

В рамках моей программы @degtiar_promoyou у меня сложилось собственное видение выстраивания образа первых лиц компании. Оно включает поиск образа, внешнего вида и того эфемерного, но вполне полновесного имиджа топ-руководителя, который помогает выиграть переговоры еще до их начала.

Публикации в прессе, внешний вид, подготовка к выступлениям, ведение соцсетей с учетом формулы бренда — это всё делает моя команда. [BB](#)

Стиль, маркетинг,
бизнес-процессы для развития и продвижения
@oksanadegtjar
+7 967 070-83-89

МОЖНО ЛИ ВСЁ УСПЕВАТЬ И ОСТАТЬСЯ ПСИХИЧЕСКИ ЗДОРОВЫМ

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

Количество задач на день зашкаливает, и кажется, что ничего не успеваешь, — с такой ситуацией сталкиваются и руководители, и исполнители. Тема «как все успеть» актуальна для любого деятельного человека, у которого есть цели и хотя бы минимальные амбиции. Попробуем понять, что может предложить для решения этой проблемы современная психология.



что-то успеть в оставшийся срок своей жизни. Именно обращение к актуальным приоритетам позволяет преодолеть «реакции отказа» в ситуации борьбы мотивов.

3. Планирование. Цикл планирования в идеале должен составлять неделю. В каждый день мы вряд ли сможем поместить что-то важное, а в неделю — вполне. Если чего-то важного нет в вашем недельном цикле, скорее всего, этого нет в вашей жизни. Второе: долгосрочное планирование желательно делать на три ближайших года, из них на ближайший год — подробное. Эти сроки могут варьироваться в зависимости от конкретного человека и его ритма жизни. Третье — гибкость планирования. Если вы расписываете все «по минутам», то у вас явно будут проблемы. Я не могу представить человека, у которого нет форс-мажоров и переносов. Поэтому хорошо планировать, оставляя окна.

Успевать только важное

Позволю себе сузить вопрос, исходя из того, что все успеть в принципе невозможно. Я бы спросил: «Как успеть самое важное?» Есть несколько пунктов, которые имеют прямое отношение к этому.

1. Целеполагание. Чтобы успевать, вам нужно хотеть успевать. Значительная часть людей ориентируется на цели других людей, производственную необходимость, социальные тенденции и правила культуры. Лишь небольшая часть людей способны порождать свои цели, которые бы основывались на искреннем интересе. И конечно, любой перекос требует больших усилий, чем движение в общей колее. Если вы хотите лишь заработать

на хлеб с маслом, то это одна история и одно целеполагание. А если искренне хочется решить какую-то важную социальную задачу (озеленить кусок планеты, например), то это совсем другое. Хорошее целеполагание в психотерапии отличается от целеполагания в бизнесе. В бизнесе есть индикаторы качества, стратегия. Планирование привязано к конкретным целевым показателям. Личностное планирование не такое. Это мечты или грезы, но с одной поправкой: эти мечты должны восприниматься как реальные задачи. Вот тогда появится стимул вставать по утрам.

2. Приоритеты. Расстановка приоритетов — это навык, которым должен обладать каждый человек, который хочет

Что такое проактивность

Часто возникает соблазн приписать неудачи устройству мироздания и действиям других людей. В психологии это называется «локус контроля». Я говорю в свое оправдание: «Ну, так устроен мир, ничего не поделаешь», или я обвиняю других людей.

Клиническая практика показывает, что качество жизни выше у людей, которые рассматривают себя (свой выбор, действие или бездействие) как причину всего, что с ними происходит. Возможно, я на самом деле нахожусь в сложной жизненной ситуации, но эта ситуация, во-первых, была мной допущена, а во-вторых, у меня всегда есть


СОВЕТЫ ПСИХОЛОГА

выбор — если не моделей поведения, то хотя бы моделей реагирования. Это называется проактивность. Чтобы приучить себя к проактивному поведению требуется самодисциплина, и она намного важнее самомотивации, потому что дисциплина отвязана от эмоций.

Дисциплина должна быть привязана к целям — причём к своим, а не к чужим. Тратить время на достижение чужих целей в долгосрочной перспективе вредно не только для настроения, но и для здоровья. Психосоматические болезни возникают именно здесь: на фоне неадекватного графика жизни, когда скучные дела, которые необходимо раз за разом делать, превалируют над делами, вызывающими искренний интерес.

Все успеть и умереть?

Бездумные попытки все успеть — прямая причина синдрома хронической усталости и профессионального выгорания. Очень важный знак этих заболеваний — это увеличение времени рабочего дня. Человек работает все больше, а его продуктивность все меньше. Он чувствует усталость, разбитость, он не может сосредоточиться, злится на себя и коллег, переживает собственное профессиональное поражение. Ему все больше не нравится место, где он работает, он начинает упрощать свои трудовые функции. С утра человек не может включиться в работу, а когда включается, то оказывается, что дела уже невозможно успеть. Он делает плохо, потом задерживается, недосыпает, меньше видится с семьей. В то же время у этого работника сохраняются требования к себе, он понимает, что он должен действовать как профессионал, должен сохранить работу, зарабатывать деньги и обеспечивать семью. Возникает множество противоречий. Так длится, пока человек не ляжет в больницу или не уволится. Или случится чудесное событие, и как-то изменится организация труда — такое редко, но бывает.

Поэтому нужно обращать внимание на собственное состояние. Если эти признаки у вас есть, то как минимум стоит подумать об отпуске, а может быть, стоит обратиться за профессиональной помощью к психологу или психотерапевту. 

Я занимаю ответственный пост на предприятии, постоянно вынужден задерживаться на работе, а сама работа — сплошной стресс. Начались проблемы в семье, жена ругается, да я и сам понимаю, что детей почти не вижу. Как мне быть? Ведь я не могу уволиться: мне неплохо платят, и я обеспечиваю семью.

Если мы реально посмотрим на ситуацию, то выяснится, что уволиться можно, но этот вариант не кажется хорошим, ведь, возможно, снизится качество жизни. Я посоветовал бы согласиться с тем, что нынешняя работа — ваш собственный выбор. Вы сами выбираете там оставаться. Это принципиально важно. Далее уже более тонкий момент. «Работа — сплошной стресс». Пост руководителя — это категория профессионально сложных позиций, требующая больших эмоциональных ресурсов. Но уровень стресса зависит от призмы, через которую вы смотрите на ситуации и проблемы. Изменив свое восприятие ситуации, можно уменьшить субъективный уровень стресса. И третье — когда вы описываете проблемы в семье, у меня возникает вопрос: что, жена против того, что вы зарабатываете? Или она хочет и денег, и чтобы вы приходили рано? Вы должны это обсудить. «Я хочу, чтобы ты приходил раньше». — «Хорошо, но будут вот такие последствия». Ответьте на эти вопросы. Куда вы идете? К чему вы как семья идете по дороге жизни? Зачем вам деньги? Первым делом в этой ситуации нужно решать даже не рабочие вопросы, а семейные. Чтобы вы уходили на работу с легким сердцем. И даже если приходите домой очень поздно, чтобы понимали, что вас здесь любят и ждут. Или же вы, наоборот, будете приходить раньше, но опять же с легким сердцем смените должность или работу.

Я владелец бизнеса, постоянно в командировках. Когда уезжаю, то переживаю, что в головном офисе что-то пойдет не так. Постоянно звоню туда, контролирую. Если я не звоню, то подчиненные звонят сами. Был случай, что я провел на телефоне почти целый день. Был в это время на семинаре в Москве, но на тренинге ничего не услышал, а решенные вопросы были такими мелкими! Как мне успевать работать на два направления? Может быть, завести какой-то таск-менеджер в смартфоне?

Вопрос важный, и он не полностью в компетенции психолога. Многозадачность — это не полезное качество, а результат плохо организованного времени. Первое — нужно принять конкретные управленческие действия, связанные с выведением проблем на сотрудников. Тут же появится вопрос «качества» этих сотрудников, потому что они, возможно, не принимают решения, так как не готовы и никто их этому не учил. Второе — дифференциация задач. Я не верю, что все задачи должны решаться немедленно. Если такое происходит каждый день, получается, что организация не планирует ничего наперед, а бесконечно реагирует на текущие проблемы. Задачи должны быть систематизированы, приоритеты и сроки обозначены, назначены ответственные. Это основы менеджмента. Если всё это уже есть, а вы продолжаете так себя вести, то получается, что ваша тревога не связана с объективными задачами. Тут советом не поможешь — лучше обратиться к психологу или психотерапевту для определения причин происходящего. В идеале время, которое вы проводите на семинаре, вы должны посвящать семинару. На работе — работе. Дома — семье.

ЧЕГО ХОТЯТ ЖЕНЩИНЫ

Феминистский дискурс, нравится нам это или нет, набирает обороты: если для арт-хауса это уже вполне проговоренная тема, то индустрия массового кинематографа в последнее время один за одним выдает фильмы, так или иначе затрагивающие эту проблематику. И кажется, что знаменитая комедия с Мэлом Гибсоном — лишь слабый отблеск той феерии, которая развернулась на экранах.

«Маленькие женщины»



Это уже восьмая по счету полнометражная экранизация популярного в США одноименного романа Луизы Мэй Олкотт, опубликованного в 1868 году. Главные героини — четыре сестры из небогатой семьи, живущей в Новой Англии. У каждой женщины свой особый характер и представления о жизни (брак по расчету или любви — актуальная тема для романов той эпохи). Тут женщины ждут мужей с фронта (действие разворачивается в основном в годы Гражданской войны). Разговоры ведутся о повсеместной добродетели, и маленький мирок сестер постепенно рушится из-за неминуемого взросления и жизненных перипетий.

Помимо крепкой литературной основы, фильм отличается визуальный ряд — шестикратный номинант на «Оскар»-2020. Картина вполне заслуженно победила в номинации «Лучший костюм».

«Почему женщины убивают»

Десятисерийный фильм от авторов «Отчаянных домохозяек». Он выбивается из череды комедийно-драматических сериалов, описывающих перипетии семейной жизни, необычным подходом к постановке, яркими персонажами и впечатляющим финалом.

Это три истории, связанные домом, в котором и произошли убийства. Истории разнесены по времени: мы параллельно наблюдаем немного «кукольные» 1960-е, «глэмовые» 1980-е и 2010-е с их специфическим пониманием свободы во взаимоотношениях полов. Таким образом, перед зрителями предстает исследование эволюции института американской семьи, поданное как интеллектуальная комедия с элементами детективной интриги. Главный акцент сделан на выпуклом изображении чувств — любви и предательстве, обиде и коварстве, жестокости и преданности.



«Очень женские истории»

Это свежий отечественный сборник из пяти киноновелл: «Сестры», «Уроки рисования для взрослых», «Выставка», «Эс как доллар», «Стиралка». Фильмы сняты преимущественно режиссерами-женщинами. Автор идеи проекта — продюсер фильма «Интимные места» Юлия Мишкинина, оператором выступила Ксения Середа, снявшая, в частности, «Дылду» Кантемира Балагова.

Современные жительницы большого города сталкиваются со стандартными и нестандартными жизненными ситуациями: спасение близкого человека от зависимости, дружба с возлюбленной второй половинки, вовлечение в разнообразные авантюры и даже приобретение мужа в аренду на определенный срок.

У героинь, несмотря на разные цели и желания, есть кое-что общее — жажда жить здесь и сейчас. **BB**

БИЗНЕС

Марина Боровик и др.
«Performance-маркетинг:
заставьте интернет
работать на вас»

Актуальный вопрос для любого руководителя или владельца малого и среднего бизнеса: как увеличить продажи с сайта и избежать нецелевых расходов на интернет-рекламу?

Читатель, который доверится авторам, сможет разработать и воплотить в жизнь комплексную стратегию в формате «performance-маркетинг». Что это такое? Этим термином авторы называют новый метод, который интегрирует в единую стратегию различные инструменты онлайн-рекламы, наиболее эффективные для конкретного бизнеса. По их словам, «принципиальное отличие электронного, или digital-маркетинга, в том, что многое в нем можно посчитать в прибыли, которую получит бизнес с каждого клиента (на протяжении всей его «жизни» как покупателя). Главное — понять, какие каналы и инструменты для каждого конкретного бизнеса и сайта дадут результат по лучшей цене».

Авторы книги — сотрудники компании Ingate. За их плечами продвижение таких брендов, как Peugeot, L’Oreal и Lego. У них большой опыт в написании не только маркетинговых стратегий, но и научно-популярных статей, поэтому книга читается легко и при этом не производит впечатления саморекламы собственных достижений.



ЗОЖ

Олеся Гиевская
«200 здоровых навыков,
которые помогут вам
правильно питаться
и хорошо себя чувствовать»

Каждому хочется быть полным сил и всегда пребывать в бодром расположении духа. Но, как мы все знаем, зачастую сложно найти время и энергию для того, чтобы изменить свои привычки.

Эта книга не пугает диетами и жестким распорядком дня. Она помогает постепенно освоить главные принципы здорового питания, что особенно ценно для новичков.

Вы узнаете рецепты здоровых блюд для взрослых и детей, научитесь впрок заполнять холодильник «правильными» продуктами, узнаете, что такое гликемический индекс, получите подробную информацию о сложных углеводах. А также освоите базовые спортивные навыки, которые помогут вам держать тело в тонусе (да-да, здоровое питание и физические нагрузки неотделимы друг от друга, как бы нам ни хотелось думать иначе).

Книга — отнюдь не скучная теория, а сборник практических приемов, изложенных кратко, емко и, главное, богато проиллюстрированных. Чтобы пробуждать аппетит в правильные моменты.

Если многое из этого симпатичного томика вам и так покажется известным, в качестве подарка на него все же не стоит скупиться — точно сгодится кому-то из знакомых.




ХУДЛИТ

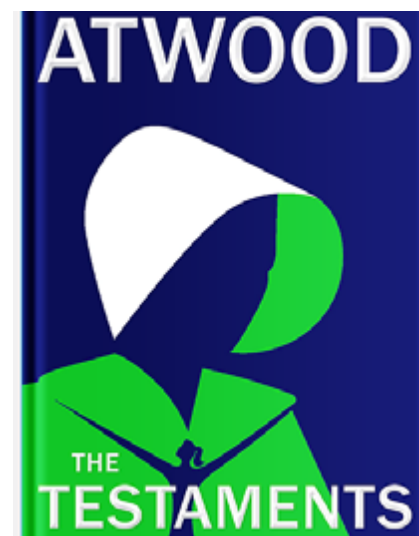
Маргарет Этвуд «Заветы»

Продолжение известного «Рассказа служанки», по которому снят не менее известный сериал. Роман обещает повторить успех предшественника — в прошлом году «Завет» получил хорошие отзывы критиков и Букеровскую премию. Преданных фанатов легендарной антиутопии эта книга также не разочарует: здесь достаточно и драмы, и мелодрамы, и остросюжетного триллера, и гнетущей зловещности.

События нового романа происходят спустя полтора десятка лет после периода, описанного в «Рассказе...». Вместо Джун повествование теперь ведут две ее дочери и тетка Лидия — главный антигерой предыдущей книги.

В результате получилась неожиданно оптимистичная история о сестринстве и борьбе против тирании. Так просто доконать новых героинь уже не получится: ублюдки так или иначе будут наказаны.

Могут ли женщины иметь хоть какую-то власть в жесткой патриархальной системе, придуманной Маргарет Этвуд? Да, если это власть над другими женщинами. Поэтому одной из трех протагонисток нового произведения становится именно надзирательница Лидия, которая теперь приобретает такой высокий статус, что удостоивается прижизненного памятника. 





Елена АВДЕЕВА стала первой женщиной-мэром в истории Череповца. Ее назначили на этот пост 14 сентября 2017 года после конкурсного отбора. 19 сентября 2019 года губернатор Олег Кувшинников наделил ее полномочиями представителя Вологодской области в Совете Федерации. Сенатор ответила на вопросы нашей традиционной анкеты.

ЕЛЕНА АВДЕЕВА: «Я ВСЕГДА БЫЛА СЕМЕЙНЫМ ЧЕЛОВЕКОМ»

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

— В 10 лет я мечтала найти себе занятие по душе. Я много перепробовала спортивных направлений и мечтала определиться с каким-то одним хобби. Были и материальные желания. Семья у нас была не очень обеспеченная, и я мечтала о кроличьих шубках и шапочках. Хотела велосипед, но он у меня так и не появился. Я до сих пор не умею кататься на велосипеде. В 20 лет мне хотелось создать крепкую семью. Я всегда была семейным человеком, для меня это самое главное. В 30 лет я работала в налоговой инспекции, мечтала о втором ребенке. Сейчас я мечтаю о здоровье — физическом, моральном и духовном.

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

— Это Маргарет Тэтчер. Я бы спросила, как она выдерживала тот груз ответственности, который был у лидера такого уровня. Женщины более эмоциональны, и эта эмоциональность иногда нам вредит. Было бы интересно узнать ее мнение на этот счет.

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

— Современный. Уверена, что надо жить сегодняшним днем. Прошлое нужно анализировать, но не копаться в нем. В то же время жить сегодняшним днем не означает, что не нужно думать о будущем. Туда тоже нужно заглядывать и делать все, чтобы будущее было гарантированно успешным.

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

— Я над этим много думаю, не случайно я занялась юнармейским движением. Я бы хотела, чтобы немного сместились понятия.

Патриотизм — это знание истории своей страны и малой родины. Безо всякого пафоса. Уже потом — умение маршировать, речовки и военная атрибутика.

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

— Это одни и те же качества. Ответственность — ты должен отвечать за то, что делаешь, будь ты руководитель или исполнитель. Второе — нацеленность на результат, а не на процесс. Ты должен не просто работать с 8.00 до 17.15, а работать на продукт, которым бы мог гордиться. Третье — умение и желание учиться, не стесняться учиться у молодых. У нас очень много матерых руководителей, которые «знают всё», но на самом деле это не так.

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

— Наверное, эгоизм. Он есть у всех нас, но иногда он бывает чрезмерным.

— **Ваш идеальный вариант отпуска?**

— Это моя деревня под Устюжной. Это мои грядки и цветники. Конечно, путешествия и активный отдых тоже важны, но при всех равных я выбираю деревню.

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

— Фильм — пожалуй, «Офицеры». Книг я читаю очень много, но больше других мне нравятся Радзинский, Улицкая. Из музыки — Queen, «Наутилус», ABBA.

— **Самый счастливый момент вашей жизни?**

— Это моменты, когда мой ребенок побеждает в олимпиадах. Это просто космос! Он в 11-м классе сейчас. Когда он добивается побед, это мое счастье! Я думаю, любая мама реагирует так же. **BB**

27 АПРЕЛЯ

КОНЦЕРТ **18:00** ВОЛОГОДСКИЙ ОБЛАСТНОЙ
КОЛЛЕДЖ ИСКУССТВ
(ГОРЬКОГО, 105)

after-party **21:00** ОТЕЛЬ - РЕСТОРАН
«ИСТОРИЯ»
(ВОРОВСКОГО, 28)

ВИКА АНДРЕЕВА

композитор
аранжировщик
педагог

ПОВОД ДЛЯ ВСТРЕЧИ
ЮБИЛЕЙНЫЙ, ТВОРЧЕСКИЙ ВЕЧЕР-КОНЦЕРТ



**МУЗЫКА
ВИКИ
АНДРЕЕВОЙ
В ИСПОЛНЕНИИ:**

Государственный ансамбль
песни и танца «Русский
Север» под управлением
Е. Максимова

Оркестр русских народных
инструментов «Перезвоны»
под управлением
А. Султаншина

Молодежный эстрадный
хор под управлением
В. Андреевой

Виктор Колесов
и «Петрович бэнд»

Светлана
Колесникова (вокал)

Виталий Сеницын
(вокал) [Вологда]

Семья Семеновых
(вокал-фолк)
[Нюксеница]

Сергей Кузнецов
(губная гармошка)
[Ярославль]

Ирина Федотова (вокал)
Евгений Мельников
(клавишные) [Череповец]

Ольга Хилько (вокал)
Кирилл Хилько (труба)
[Санкт-Петербург]

**СПЕЦИАЛЬНЫЕ
ГОСТИ:**

Финалисты шоу «Голос»

Мариам Мерабова
Катерина Балыкбаева
Этери Бериашвили
Элла Хрусталёва

Людмила Сваровская
Наталья Фаустова
Анжелика Маркова
[Москва]

**БЛОЗ
ВЕРАНДЕ** 2020-2021
ИНТЕРЕСНОСТЬ И
ПОДЪЕМНОСТЬ
В КОНЦЕРТНОЙ СЕРИИ

Билеты во всех театрально-концертных кассах
concertvologda.ru

Справки по телефонам:
8 (8172) 72-23-19, 8 (905) 297-09-00


CONCERTVOLOGDA.RU

 ИСТОРИЯ

cultinfo.ru

 РОССИЯ 1
ВОЛОГДА

 РОССИЯ 24
ВОЛОГДА

 muzik

 РАДИО
РОССИИ

Типография
«ПЕЧАТНИК СЯВЛА»

 ПЕЧАТАЕМ

БИЗНЕС
И ВЛАСТЬ
СЕРВИСНЫЙ
ЦЕНТР

 NIS 3
СЕРВИСНЫЙ
ЦЕНТР

Стоимость перелета
до Санкт-Петербурга
всего 3700 руб.

Пролетать километры -
экономить часы



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