

БИЗНЕС и ВЛАСТЬ

Вологодский областной журнал

№9 (101) 2019 г.



ВЯЧЕСЛАВ САВИН:

«КЛЮЧ К УСПЕХУ – ИНДИВИДУАЛЬНЫЙ
ПОДХОД К КАЖДОМУ КЛИЕНТУ»

КОМПАНИЯ «ПОЛИГРАФ-ПЕРИОДИКА»



МЫ
ПЕЧАТАЕМ
ЭТОТ ЖУРНАЛ

а также:

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

КОМПАНИЯ «ПОЛИГРАФ-ПЕРИОДИКА»

ВОЛОГДА, УЛ. ЧЕЛЮСКИНЦЕВ, 3

ЖУРНАЛЬНАЯ ПРОДУКЦИЯ

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

КНИЖНАЯ ПРОДУКЦИЯ

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

ОПЕРАТИВНАЯ ПЕЧАТЬ

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

КАЧЕСТВО | ПОРЯДОЧНОСТЬ | СКОРОСТЬ

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

5 КОЛОНКА РЕДАКТОРА

6 ГЛАВНЫЕ НОВОСТИ

10 ТЕМА НОМЕРА

НОВЫЕ ПОДХОДЫ К ИНВЕСТОРАМ

Как экономика Вологодской области пытается конкурировать с соседними регионами.

ТЕНЬ-ТЕНЬ-ПОТЕТЕНЬ

Почему государство проигрывает борьбу с нелегальным бизнесом.



ИНВЕСТИРОВАТЬ И НЕ ПРОГАДАТЬ

Что такое индивидуальный инвестиционный счет.

ПОМОЩЬ БЛИЗКО

Что получится, если отдать налоговый учет на аутсорсинг.

ЛИЗИНГ «У ДОМА»

В чем преимущества региональной лизинговой компании по сравнению с федеральными игроками.

СТРАНА «ПИРАМИД»

Россияне продолжают нести деньги аферистам, теперь – на рынке КПК.



24 ОБЩЕЕ ДЕЛО

НАЛОГОВ БУДЕТ МЕНЬШЕ?

Предприниматели попросили правительство Вологодской области снизить налоги.

ТОЧНОСТЬ В ДЕТАЛЯХ

История новичка на рынке металлообработки.

СЛОЖНЫЙ ОБЪЕКТ – НЕ ПРОБЛЕМА

Петербургский строительно-монтажный холдинг рассказывает о работе на промплощадке в Череповце.

ВО ИМЯ Пассажира

На что ставят автобусные перевозчики.

32 БИЗНЕС НА ЭКСПОРТ

ИГРА ВДОЛГУЮ

Как зарубежные санкции влияют на развитие регионального бизнеса.

ВЭД – ЭТО НЕ СТРАШНО

Вологодские предприниматели научились экспортировать товар за семь часов.

ЭКСПОРТ = РАЗВИТИЕ

Руководитель АО «Российский экспортный центр» о роли экспорта для становления региональной экономики.

39 ЭНЕРГЕТИКА

ВЫГОДНЫЙ АКТИВ

Красавинская ГТ ТЭЦ готова к продаже.



42 СПЕЦИАЛЬНЫЙ ПРОЕКТ

ЭВРИКА!

В Череповце придумали, как совместить желания студентов с потребностями производства.

ПЛЮС ОДИН «КВАНТОРИУМ»

В Вологде открылся детский технопарк.

DO YOU SPEAK ENGLISH?

Руководитель языкового центра о подходах к обучению детей.

ГЛАВНОЕ – МОЗГ

Как развить интеллект по системе «НейроБОС».

СТОП, КАДР

Предприниматели жалуются на бюрократию в системе подготовке новых специалистов.

51 ФОТОПРОЕКТ

100-Й ВЫПУСК ЖУРНАЛА «БИЗНЕС И ВЛАСТЬ»

Наш фотоотчет с праздника.



63 ИСТОРИИ УСПЕХА

ГОНКОНГСКИЙ СУПЕРГЕРОЙ

История миллионера Ли Ка-Шинга.



66 ИЗ АРХИВА ЖУРНАЛИСТА

НЕДОПЕТАЯ ПЕСНЯ

Как в перестройку малому бизнесу помогали.

68 ВОПРОС – ОТВЕТ

«ХОЧУ БЫТЬ ПОЛЕЗНЫМ»

Жизненные принципы Сергея Орлова.



ЛИЧНЫЙ КОНСУЛЬТАНТ

56 БАНКОВСКИЙ ЭКСПЕРТ

ЭСКРОУ-СЧЕТ: ЧТО ЭТО ТАКОЕ И КАК ПОВЛИЯЕТ ЭТО НА ПОКУПАТЕЛЕЙ НОВЫХ КВАРТИР

Разъяснения из первых рук.

57 КОНСАЛТИНГ

ЗЕМЛЮ И НЕДВИЖИМОСТЬ ОЦЕНИЛИ ЗАНОВО

Рассказываем о новой кадастровой оценке.

58 ФИЛЬМОТЕКА

ЧТО ПОСМОТРЕТЬ НА ДОСУГЕ

Комедия, детектив и драма – наши рекомендации.

59 КНИЖНАЯ ПОЛКА

ТРИ КНИГИ НА ЛЮБОЙ ВКУС

Интеллектуальные бестселлеры этого лета.



60 ТУРИЗМ

КАМЧАТКА – МИР В МИРЕ

Впечатления вологодского политика, побывавшего на другом конце России.



ПОПРОБУЙТЕ



НОВИНКИ!

ЕШКИ - МОИШКИ



Конфеты сферической формы в кондитерской глазури со светлой сливочной начинкой со вкусами «Черника», «Банан», «Крем-брюле», «Биттер-рашен».

ПОХРУСТИМ



Конфеты мини-шариковой формы в фирменной темной глазури с нежными светлой и темной начинками с добавлением вафельной крошки со вкусами «Трюфель», «Крем-брюле».

ВЫБОР ЗА ТОБОЙ



Конфеты в форме палочек в фирменной темной глазури со светлой сливочной начинкой со вкусами «Бисквит ванильно-молочный», «Молоко карамелизованное», «Пломбир».

НЯШКА - ВКУСНЯШКА



Конфеты в форме шара в кондитерской глазури с темной начинкой со вкусами «Ирисо-сливочный», «Крем-брюле», «Шоколадный трюфель», «Орех макадамия», «Леченье брауни».

САМ АМ!



Мини-шоколадки по 13 г в молочной глазури с оригинальной творожно-сливочной начинкой с натуральными ароматизаторами: «Апельсин», «Абрикос», «Клубника», «Черника», «Фейхоа».

ATAG.RU



В августе мы торжественно отметили выход в свет 100-го номера, устроив по этому поводу небольшую вечеринку для наших партнеров. Благодарим всех, кто принял участие в этом значимом для редакции событии, и приглашаем посмотреть на фотоотчет с праздника в этом номере.

Тема налогов остается ключевой для бизнеса и так или иначе находит отражение в каждом выпуске нашего журнала. Во время предвыборной кампании Олега Кувшинникова количество его встреч с бизнесменами увеличилось, а их просьбы

снизить налоги прозвучали более четко. О том, какие из этих просьб удовлетворены, а какие так и остались просьбами, - в наших отчетах с совещаний.

Кадры, а вернее, их отсутствие - возможно, вторая по значимости проблема, которая тормозит развитие предприятий независимо от сферы их работы. Многие предприниматели привыкли проклинать вузы и колледжи, которые готовят «непонятно кого». В Череповецком госуниверситете совместно с Союзом промышленников и предпринимателей, возможно, впервые нащупали реальные, а не декларативные механизмы взаимодействия: студентов привлекли к решению задач настоящих производств. Результат превзошел ожидания обеих сторон, и теперь количество вовлеченных в проект студентов увеличат в пять раз. Мы собрали мнения учащихся и их «индустриальных партнеров».

Мы хотим не только информировать наших читателей о тех или иных событиях, но и экономить их деньги, время и нервы. В Вологодской области завершилась переоценка кадастровой стоимости объектов недвижимости и участков. Если кто-то забыл, предыдущая такая оценка сопровождалась огромным количеством неадекватных цифр и фантастическими суммами в налоговых уведомлениях. Мы узнали, где и как проверить новую оценку, и что делать, если вы нашли ошибку. Мы уже проверили несколько объектов и выяснили, что повсеместно кадастровая стоимость стала ниже!

А кто-нибудь помнит хоть один солнечный денек этим летом?

Главный редактор
Андрей Ненасhev

Областной деловой журнал

БИЗНЕС и ВЛАСТЬ

Для тех, кто принимает решения

УЧРЕДИТЕЛЬ И ИЗДАТЕЛЬ
ООО «АН-МЕДИА»

«ОБЛАСТНОЙ ДЕЛОВОЙ ЖУРНАЛ «БИЗНЕС И ВЛАСТЬ»

ГЛАВНЫЙ РЕДАКТОР
НЕНАСHEВ АНДРЕЙ НИКОЛАЕВИЧ

КОРРЕКТОР
ВАЛЕНТИНА НОВИЧЕНКОВА

НАД НОМЕРОМ РАБОТАЛИ
ЕВГЕНИЯ ГРЕБЕЛКИНА
АЛЕКСАНДР ИЛЬИЧЕВ
ПАВЕЛ ЛУНГИН
АЛЕКСАНДР МАЛЬЦЕВ
АЛЕКСАНДР НЕСТЕРОВ
ИВАН НЕЧАЕВ


ФОТОГРАФИИ
НАТАЛЬЯ АНТОНОВА
АЛЕКСЕЙ СОПЕГИН

ДИЗАЙН
АННА ФОМЕНКО

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

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

ПОДПИСАНО В ПЕЧАТЬ 09 СЕНТЯБРЯ 2019 Г.
ВЫХОД ЖУРНАЛА В СВЕТ 12 СЕНТЯБРЯ 2019 Г.

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

ЗА ДОСТОВЕРНОСТЬ РЕКЛАМНОЙ ИНФОРМАЦИИ
РЕДАКЦИЯ ОТВЕТСТВЕННОСТИ НЕ НЕСЕТ.

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ МАТЕРИАЛОВ ИЗДАНИЯ ВОЗМОЖНО
ТОЛЬКО С ПИСЬМЕННОГО СОГЛАСИЯ РЕДАКЦИИ.

ИНФОРМАЦИОННО-РЕКЛАМНОЕ ИЗДАНИЕ.
ЦЕНА СВОБОДНАЯ.

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

WWW.VOLBUSINESS.RU БИЗНЕСИВЛАСТЬ.РФ

12+

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



На обложке:
Вячеслав Савин,
генеральный директор АО «МИК»

Фотограф:
Наталья Антонова

ТРАНСПОРТ ПЕРЕШЕЛ НА БЕЗНАЛ

В Вологде и Череповце запустили системы безналичной оплаты проезда в общественном транспорте.

В Вологде терминалы сейчас работают во всех 130 автобусах ПАТП-1. Помимо банковской карты купить билет можно с помощью приложений Samsung Pay, Apple Pay и Google Pay, установленных на смартфонах.

Стоимость билета, приобретенного с помощью бесконтактной оплаты, — 25 рублей, а при оплате наличными — 26 рублей.

«Чтобы совершить платеж, пассажиру достаточно поднести карту или свой телефон с соответствующей программой к желтому терминалу. Все бесконтактные терминалы будут находиться в центральной части автобусов», — сообщает пресс-служба администрации Вологды.

В Череповце скидок при безналичной оплате нет, проезд стоит 26 рублей. Электронная оплата работает в 70% череповецких автобусов. До конца сентября к системе планирует подключиться частный перевозчик «Новотранс». Всего терминалы установят в 330 автобусах муниципальной автоколонны и частных предприятий.

Пока, по данным перевозчиков, картами в автобусах расплачиваются не больше 8% пассажиров. В трамваях, где оплата картой работает с марта, этот процент выше.

«В трамваях по безналу платят 26—27% пассажиров, иногда доходит до 30%», — сообщил директор череповецкого МУП «Электротранс» Алексей Калашников.

И в Вологде, и в Череповце прорабатывается вопрос введения транспортных карт по образцу столичного «Подорожника», при помощи которых может быть введена гибкая система скидок и дешевые варианты пересадок.

В ЧЕРЕПОВЦЕ ЗА СЧЕТ БИЗНЕСА ПОСТРОЯТ ФОК

В Череповце на перекрестке Городецкой и Сазонова предприниматель Гарлем Заргарян намерен построить физкультурно-оздоровительный комплекс с бассейном. Проект нового ФОКа утвержден на архитектурном совете в мэрии города.

«Общая композиция комплекса основана на сочетании прямолинейных форм и полукруглых остекленных объемов, обозначающих входную группу, — говорит главный архитектор проекта Ольга Ловыгина. — В отделке здания — контраст между темными поверхностями в виде сплошного зеркального остекления, темных и светлых стен из керамогранита. Этот прием продиктован необходимостью соответствия жилой застройке и остекленным торговым комплексам рядом».

Рядом с ФОКом планируется организация парковки на 108 автомобилей. Внутри откроется фитнес-центр, спортивное кафе, салон красоты, банный комплекс, мед-центр, бассейн и универсальный спортивный зал.

Сроки реализации проекта, а также объем инвестиций не называются.



РАБОТНИКОВ СГОРЕВШЕГО ЗАВОДА В КАДУЕ ПОПРОБУЮТ ТРУДОУСТРОИТЬ



226 вакансий в Кадуе и Кадуйском районе организовали для работников сгоревшей фанерной фабрики. В Кадуе продолжает работать комиссия по трудоустройству, в которой участвует и прокуратура.

«Прокуратура вынесла предостережение руководству, чтобы работникам своевременно выдали зарплату за прошедшие периоды и выплаты за время вынужденного простоя. Ситуацию контролирует правительство области. Людям будет предоставлена возможность трудоустройства на предприятиях деревообработки или в других отраслях в Кадуйском и соседних районах», — отметил заместитель губернатора области Михаил Глазков.

Пожар на фанерном комбинате произошел 5 августа. Сгорел цех с основным производственным оборудованием, без работы остались около 300 сотрудников.

Кадуйский фанерный комбинат — старейшее предприятие района, второе по численности после Череповецкой ГРЭС, где также идут сокращения сотрудников в связи с выводом из строя энергоблоков.

еще больше новостей



novostivologdi

ПРАВОВЫЕ АКТЫ ДЛЯ БИЗНЕСА — НА НОВОМ МЕСТЕ

С 1 сентября в Вологодской области централизовали оценку регулирующего воздействия проектов муниципальных правовых актов. Теперь все они находятся на официальном интернет-портале правовой информации Вологодской области: pravo.gov35.ru.

Оценка регулирующего воздействия (ОРВ) — важный компонент работы власти, который позволяет не допустить возникновения новых административных

барьеров для ведения предпринимательской деятельности

«Оценка регулирующего воздействия проводится в целях выявления в проектах правовых актов положений, вводящих избыточные обязанности, запреты и ограничения для субъектов предпринимательской и инвестиционной деятельности или способствующих их введению, а также положений, способствующих возникновению необоснованных расходов субъектов

предпринимательской и инвестиционной деятельности, — объясняет начальник управления экономической политики мэрии Череповца Татьяна Титова. — Проведение публичных консультаций по ОРВ и экспертизе на официальном интернет-портале правовой информации Вологодской области позволит обеспечить доступ к этой информации более широкому кругу предпринимателей, что должно способствовать повышению качества проведения ОРВ и экспертизы».

В ЧЕРЕПОВЦЕ НАЧАЛИ СТРОИТЕЛЬСТВО СУДОСТРОИТЕЛЬНОГО ЗАВОДА

В районе улицы Ветка Чола в Череповце заложили завод по строительству и ремонту судов класса «река-море». Предполагается два этапа строительства: на первом построят административно-бытовой корпус, трансформаторную подстанцию и котельную, на втором — корпусной цех, цех приемки и раскроя, разгрузочную площадку, покрасочную, цех дробеструйной очистки, склад, мастерскую, стапельную площадку и слип.

В судовой верфи планируется вложить миллиард рублей: 20% — это средства инвестора, остальное — льготный кредит от Фонда моногородов.

«Мы тщательно изучали рынок и столкнулись с острым дефицитом судов для перевозки зерна. Те, что есть — с советских времен, новые сегодня никто не строит», — рассказал исполнительный директор ООО «Череповецкий судостроительный завод» Иван Шмойлов.

В октябре 2018 года предприятие стало резидентом территории опережающего социально-экономического развития «Череповец».

На строительной площадке уже проложены сети водопровода и канализации, газораспределения, забито больше 300 свай под фундаменты будущих зданий, выполнено берегоукрепление и другие работы.

На предприятии будет создано 147 новых рабочих мест. Спуск первого комплекта барже-буксирного состава (буксир-толкач и две сухогрузные баржи) планируется в мае-июне 2022 года. Начиная с третьего года запуска предприятие рассчитывает выпускать до 5 судов ежегодно.



НА СУХОНСКОМ БУМАЖНОМ КОМБИНАТЕ ЗАПУСТИЛИ ТРЕТЬЮ БУМАГОДЕЛАТЕЛЬНУЮ МАШИНУ

По техническим характеристикам и объемам производства новый агрегат стал лучшим в стране. Мощность оборудования — 162 тысячи тонн тарного картона в год. Суммарный объем производства двух машин, установленных на комбинате ранее, — около 147 тысяч тонн в год.

«Все оборудование и все системы управляются с одного компьютера. Этот проект, как и всю технологию, разработали сотрудники нашей компании, а большинство всех работ выполнены российскими, в том числе вологодскими, специалистами», — отметил генеральный директор ООО «Управляющая компания Объединенные бумажные фабрики» Дмитрий Дулькин.

Техническое обновление позволит предприятию увеличить выпуск продукции в два раза. **65**



ОЛЕГ КУВШИННИКОВ ПОШЕЛ НА ТРЕТИЙ СРОК

ТЕКСТ: АНДРЕЙ НЕНАСТЬЕВ

8 сентября в Вологодской области состоялись выборы губернатора. На момент сдачи номера в печать было обработано порядка 90% протоколов избирательных комиссий. По предварительной информации, за действующего губернатора Олега КУВШИННИКОВА проголосовали около 198 тыс. человек, или 62,21% человек.

Избранным на должность руководителя региона считается кандидат, получивший в свою поддержку более 50% голосов избирателей (достаточно 50% + 1 голос), принявших участие в голосовании. Нижний порог явки не установлен. Прогнозы о возможности в Вологодской области второго тура губернаторских выборов не сбылись.

Ближайшим конкурентом Кувшинникова стала представительница ЛДПР **Ольга Ширикова**. Она во многом олицетворяла протестное голосование. За Ширикову отдали голоса 77,7 тыс. жителей, или 24,36% участников избирательной компании. Третье место занимает **Маргарита Савоськина** из «Справедливой России». Она набрала — 7,4% голосов. Представитель партии «Родина»

Алексей Рылеев получил 1,8%. **Вадима Петриенко** из «Народного Альянса» видят в качестве главы Вологодской области лишь 1,45% проголосовавших.

В выборах приняли участие около 319 тыс. жителей региона, явка составила около 40%, окончательная цифра на момент сдачи номера еще не была опубликована.

В крупных городах — Вологде и Череповце — количество сторонников Олега Кувшинникова колеблется в районе 50% — 53,05% в Череповце, 50,74% — в Вологде.

«В целом я очень доволен и результатом, и рекордно высокой явкой. Напомню, что в 2014 году, когда я шел на первые свои выборы, явка была 29%, а сейчас — 40%. Тогда пришло на избирательные

участки 287 тыс. человек, сейчас почти 400 тыс. Это реально огромная поддержка избирателей, которые проголосовали за мою программу. Я очень рад, что все прошло спокойно, очень взвешенно, без каких-либо скандалов и провокаций», — сказал Кувшинников.

По его словам, на выборах работало более 2 тыс. наблюдателей, вопросов к прозрачности процедуры нет.

«Мы внимательно наблюдали за работой УИКов, велось видеонаблюдение на всех участках. На этом достигнутом результате мы заикливаться не собираемся, буду продолжать работать, реализуя намеченные планы», — добавил руководитель региона.

Наблюдатели подтверждают легитимность выборов.

«Я находился на участке с 7 часов утра, никаких нарушений не было, все шло так как нужно. Сотрудники помогали людям на избирательных участках по любым возникающим вопросам: рассказывали об алгоритме голосования, показывали, где находятся урны, провожали людей до выхода, если это требовалось. Каждую минуту здесь были люди. Я бы сказала, что явка была высокая», — рассказала наблюдатель от Общественной палаты **Виктория Николаева**.

Отметим, что для обеспечения явки муниципалитеты применили уже опробованные технологии. Так, и в Вологде, и в Череповце одновременно прошли голосования по проектам территориальных общественных самоуправлений. В Череповце дополнительно голосовали за лучшее название строящегося второго моста через Шексну.

В Вологде на 87 счетных участках, которые расположены по тем же адресам, что и избирательные, жители выбрали народные инициативы, которые будут реализованы в 2020 году. Проекты касались строительства детских и спортивных площадок, благоустройства различных территорий, освещения улиц и так далее. Всего в список было включено 142 инициативы. Для каждого ТОСа сформирован отдельный бюллетень с проектами именно на его территории.

На реализацию проектов 33 ТОСов в 2020 году будет выделено 44 млн руб. Каждый ТОС получит от 0,8 до 2,5 млн руб. Реализована будет именно та инициатива, которую выбрали жители в ходе рейтингового голосования.

«На голосование мы принесли интерактивную карту нашего района, на которой видно, что предлагается реализовать. Люди хотят видеть у себя в районе спортивные сооружения, территории,

Олег Кувшинников возглавляет область с декабря 2011 года. В мае 2014 года президент РФ Владимир Путин принял его досрочную отставку и назначил врио главы региона, на губернаторских выборах 14 сентября 2014 года Кувшинников одержал победу, получив 181047 голосов (62,98%) при явке в 29,7%. На нынешние губернаторские выборы выдвигались восемь кандидатов от партий, после прохождения муниципального фильтра и регистрации к выборам были допущены пять претендентов. Член КПРФ Александр Морозов, который считался наиболее серьезным вероятным соперником Кувшинникова, муниципальный фильтр не прошел.



которая была бы направлена на здоровый образ жизни. Сейчас на территории ТОСа этого не хватает», — рассказала представитель ТОС «Бригантина» **Любовь Масленникова**.

Помимо голосования за «народные» проекты в Череповце по традиции организовали подвоз на избирательные участки рабочих «Северстали» и «ФосАгро» («Апатит»). Сотрудникам заводов специально для голосования предоставили перерывы.

«Это сделано для того, чтобы все смогли проголосовать. Также изменен график подачи автобусов. Каждый работник сможет добраться до своего дома и проголосовать за будущее

Вологодчины», — рассказал заместитель директора по информационной политике и работе с органами власти по череповецкому комплексу АО «Апатит» **Дмитрий Даниличев**.

8 сентября выборы прошли по всей России. В 85 субъектах страны состоялись 6015 выборов различного уровня — губернаторов, депутатов заксобраний, мэров, членов городских парламентов и депутатов Госдумы (в рамках довыборов).

На всех выборах губернаторов уже в первом туре победили действующие врио глав регионов. Так, например, в Санкт-Петербурге предсказуемую победу одержал Александр Беглов, в Республике Алтай победил Олег Хорохордин, в Ставропольском крае — Владимир Владимиров, в Астраханской области — Игорь Бабушкин, в Мурманской области — Андрей Чибис. Наибольший процент голосов набрали Радий Хабиров в Башкирии (более 82%), Бату Хасиков в Калмыкии (84%) и Александр Осипов в Забайкальском крае (почти 90%).

В Вологде на избирательные участки пришел каждый четвертый

Явка избирателей на выборах в Вологодскую городскую Думу составила 26,55% (по данным на утро 9 сентября). На 30 мест в Гордуме претендовали более 150 человек. В областном избирательном сообществе сообщили, что 27 мест в городском парламенте заняли представители «Единой России». Три «кресла» получили кандидаты от ЛДПР.

ИНВЕСТИЦИОННЫЙ ЗАМЫСЕЛ

ТЕКСТ: АЛЕКСАНДР ИЛЬИЧЕВ

О новых подходах правительства в вопросах помощи бизнесу нам рассказал Виталий ТУШИНОВ, заместитель губернатора области, курирующий вопросы строительства, жилищно-коммунального хозяйства, энергетики, дорожного хозяйства, транспортного комплекса и цифровых технологий.



Фото: пресс-служба правительства области.

О борьбе за инвестора

С момента прихода Олега Кувшинова на губернаторский пост в обновленном областном правительстве было выработано решение о предоставлении преференций для крупного бизнеса. Задача была следующей: создать благоприятные условия для прихода инвесторов, чтобы пополнить областной бюджет. Борьба за инвестора зачастую перемещалась в кабинеты федеральных чиновников. Объяснялось это тем, что любое изменение юридического адреса крупного предприятия для принимающей стороны радость, а для региона, который покинуло крупное предприятие, — боль.

«Для более четкого понимания ситуации можно привести пример группы компаний «Апатит», которая покинула Мурманскую область и перебралась в наш регион. В итоге чуть не рухнул бюджет нашего северного соседа. В выигрыше оказалась Вологодская область, — поясняет Виталий

Тушинов. — Разумеется, этот крупный налогоплательщик из Мурманской области не ушел бы, если бы мы на законодательном уровне не создали для него соответствующие благоприятные условия в виде преференций. Это понятный и прозрачный механизм, а эффективность такого инвестиционного подхода достигается через 3-4 года. И считается она просто, тем более, что продукция крупных налогоплательщиков ориентирована на экспорт».

Действие инвестиционных льгот стало понятным по наполнению областного бюджета в прошлом году, когда поступили дополнительные доходы от деятельности ГК «Апатит».

«Спустя несколько лет после предоставления инвестиционных льгот мы видим, как сработал этот отсроченный эффект. Вместе с тем мы вынуждены констатировать факт, что подобный инвестиционный подход наравне с плюсами имеет и минусы — монозависимость областного бюджета от деятельности крупных

предприятий», — рассуждает заместитель губернатора.

Расшатывание региональных бюджетов создавало головную боль и для федерального центра, поскольку ему приходилось компенсировать местные выпавшие доходы.

Лицом к малому бизнесу

Два года назад на федеральном уровне началась активная работа по изменению стратегии пространственного развития страны. Начало этой работы положило конец межрегиональной борьбе за крупного инвестора. Согласно новым правилам Министерства экономического развития, регион, переманивший с другой территории крупного налогоплательщика, обязан компенсировать пострадавшей области недополученные доходы. Поэтому перед областным правительством встала задача развернуть региональную экономику лицом к малому бизнесу.

«Когда регионам сказали: хватит бороться за инвестора, то все субъекты РФ тут же обратили более пристальное внимание на малый и средний бизнес, за который тоже началась межрегиональная борьба. И этот этап начинает диктовать нам новые требования с точки зрения подхода к нашему региональному законодательству», — делится заместитель губернатора.

Федеральное нововведение кардинально изменило ситуацию в системе закупок и в экономике в целом. Дело оставалось за малым: через преференции дать импульс МСП к сотрудничеству с крупным бизнесом. Первой ласточкой послужило соглашение с «Северсталью» о том, что предприятие сделает публикацию перечня своих потребностей. Цель — привлечь к участию в кооперационных

ПЕРЕД ОБЛАСТНЫМ ПРАВИТЕЛЬСТВОМ
ВСТАЛА ЗАДАЧА РАЗВЕРНУТЬ
РЕГИОНАЛЬНУЮ ЭКОНОМИКУ ЛИЦОМ
К МАЛОМУ БИЗНЕСУ.

связях с крупным бизнесом представителей МСП.

Начало этому процессу было положено через областной Союз промышленников и предпринимателей: в том случае, если предприятие является членом этой организации, оно имеет более удобные условия расчета за поставленную продукцию, а также может приобрести продукцию «Северстали» по упрощенной системе», — рассказывает Виталий Валерьевич.

Чтобы не проиграть межрегиональное сражение за МСП в областном правительстве стали искать варианты мотивации этого сектора бизнеса.

Еще два года назад Вологодская область уступала другим регионам по предоставлению преференций малому и среднему бизнесу. Чтобы устранить этот перекос, в областном правительстве стали более внимательно изучать законодательство соседних областей. После тщательного анализа было выявлено десять регионов, показавших лучшие результаты по привлечению инвестиций. Также была изучена востребованность мер поддержки, которые предоставляло МСП прежнее региональное законодательство. Пришлось отказаться от мер поддержки, не пользующихся спросом. Параллельно с этим опросили местных предпринимателей, чтобы выяснить, какие изменения в региональном законодательстве необходимы. Такое общение между властью и бизнесом привело к созданию конструктивного диалога в формате клубных встреч.

Итогом проделанной областным правительством работы стало создание комплекса новых мер поддержки для МСП, эффект от которых можно будет понять в течение двух ближайших лет.

МСП — лесную биржу

«Очевидно, что равномерное развитие территорий в Вологодской области невозможно. Поэтому имеет смысл создавать




профильные центры роста экономики — в АПК, лесной отрасли, переработке и т.д. В ходе встреч с сельскими предпринимателями пришло понимание, на каких территориях могут возникнуть точки экономического роста, но пока имеется несколько препятствий. Например, на встрече в Тарноге местные лесопереработчики жаловались на проблему с приобретением сырья. Предприниматели предложили создать региональную лесную биржу, где они могли бы приобретать древесину», — рассказывает Виталий Тушинов.

И действительно, проблема с сырьем — очень большая. Казалось бы, кругом лес, а заготавливать его представителям малого бизнеса с учетом нынешнего законодательства весьма проблематично. Между тем крупные лесозаготовительные компании из соседнего региона ведут заготовку для своих предприятий в Тарногском и Верхояжском районах, получая сырье по относительно дешевой цене. А наши лесозаготовители на собственной территории, что называется, сидят на бобах, поскольку не имеют возможности формировать крупные партии поставок древесины. Да и приобретать лес за тридевять земель тоже проблематично. Потому-то предложение о создании лесной биржи, скорее всего, получит свое продолжение благодаря содействию областной «Корпорации развития».

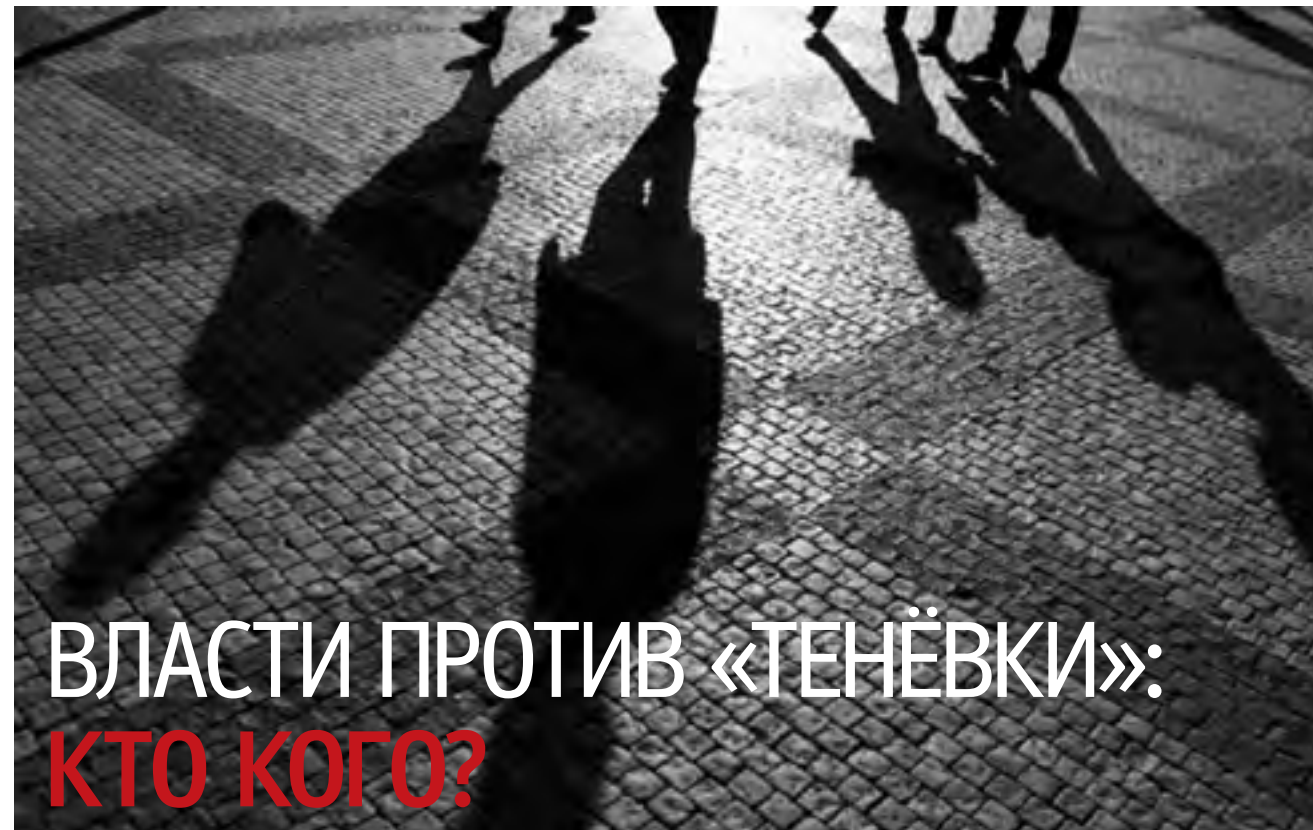
Опередить конкурентов

По словам Виталия Тушинова, за всеми региональными инициативами еще на уровне их подготовки внимательно следят конкуренты из других регионов.

«К сожалению, мы видим следующую картину: когда мы только начинаем разработку какого-то инструмента для помощи бизнесу, то вскоре с удивлением узнаем, что те регионы, которые никогда об этом не задумывались, опередили наш регион, внедрив на своей территории аналогичный проект раньше, чем мы, — посетовал Виталий Валерьевич. — Особенно яркий пример — Мурманская область и Карелия. В силу своей близости к Вологодской области и достаточно сильного взаимодействия в рамках Агентства стратегических инициатив эти регионы, опережая нас на шаг, тут же внедряют любые лучшие практики».

Отсюда следует вывод: «Идей в Вологодской области возникает много, и хороших, а вот с их реализацией мы пока что отстаем. Но это поправимо. Что же касается внесения изменений в законодательство с целью поддержки МСП, то эта работа будет продолжена», — подытожил свое выступление заместитель губернатора. 

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



ВЛАСТИ ПРОТИВ «ТЕНЁВКИ»: КТО КОГО?

ТЕКСТ: АНДРЕЙ НЕНАСТЬЕВ

Единый налог на вмененный доход упразднят к началу 2021 года. На смену ЕНВД частично придет специальный налог для самозанятых. Власти возлагают на него большие надежды: новый налог сориентирован на легализацию «гаражной экономики», размеры которой приобрели угрожающие масштабы.

Объем неучтенной экономики России в 2017 году составил 11,7 триллиона рублей, или 12,7% ВВП. Об этом сообщает РБК со ссылкой на данные Росстата о национальных счетах. Наибольшая доля неучтенного ВВП формируется в сфере сделок с недвижимостью (6,3% ВВП), торговли и ремонта автотранспорта (1,4% ВВП), сельского хозяйства, охоты и рыболовства (1,4% ВВП), а также строительства (0,9% ВВП).

«Все это напрямую влияет на состояние конкуренции, — утверждает череповецкий предприниматель **Игорь Истомин**. — Например, автосервисы, которые работают официально, и гаражи. К этому бизнесу, если вести его легально, много требований: нужно сдавать масло, лампы, постоянные проверки. Гаражники имеют конкурентное

преимущество, так как налоги они не платят, и их издержки ниже. То же самое с косметическими салонами. Парикмахеры, которые сидят на квартирах, просят за свои услуги меньше денег,

В 2016 ГОДУ РОССТАТ ОЦЕНИВАЛ ДОЛЮ ТЕНЕВОЙ ЭКОНОМИКИ В 13,2% ВВП (11,4 ТРИЛЛИОНА РУБЛЕЙ), В 2015 ГОДУ — ТОЖЕ В 13,2% (11 ТРИЛЛИОНОВ). В 2014 ГОДУ НА ТЕНЕВОЙ СЕКТОР ПРИХОДИЛОСЬ 13,8% ВВП, ИЛИ 10,9 ТРИЛЛИОНА РУБЛЕЙ.

чем официальные. Это проблема всего сектора услуг. Сейчас административным органам не очень-то хочется этим заниматься. Им проще приехать в легальный автосервис, который стоит

на видном месте, и устроить ему очередную проверку, чем ходить по гаражам. Нет таких условий, при которых бы платили все. В Грузии закончилась «обналичка», так как появилась очень серьезная уголовная ответственность за неуплату налогов, а сами налоги низкие, проще заплатить. Чек пробивает даже бабушка, которая семечками торгует».

Административный штраф за незаконное предпринимательство в России сейчас составляет от 500 до 2000 руб., он увеличивается до 2500 руб., если речь идет о нарушении в лицензируемой сфере (например, такси).

Вологодская область в рейтинге субъектов занимает 34 место по организации работы в области неформальной занятости. За 2018 год в регионе более

6 тысяч человек оформили свои трудовые отношения, около 4 тысяч зарегистрировали свою деятельность.

«Для выявления организаций с признаками неофициального оформления работников подвергаются анализу субъекты бизнеса, которые не привлекают наемных работников, а также либо имеют выручку более 1 млн рублей, либо находятся на ЕНВД, но осуществляют два и более видов деятельности, имеют два и более транспортных средства, используют два и более контрольно-кассовых аппарата», — объясняет начальник управления экономической политики мэрии Череповца **Татьяна Титова**.

За 1 полугодие 2019 года в Череповце таким образом легализовали 160 трудовых отношений: во всех случаях заключены трудовые договоры.

«Люди боятся обращаться, поэтому факты выплаты «серых» зарплат сложно выявить. А проверять всех подряд работодателей нельзя. Мы регулярно встречаемся с работодателями, у которых зарплаты работников ниже средней по отрасли, и с теми, у которых есть долги по НДФЛ. Главное, чтобы работники не молчали, чтобы собирали доказательства неформальной занятости, чтобы при увольнении у них были факты, подтверждающие недобросовестность работодателя», — пояснила помощник прокурора Череповца **Ася Любчак**.

По мнению предпринимателей, работники остаются в неформальной экономике в основном по той причине, что в официальном секторе нет предложений работы с высокой оплатой труда, ведь работодатель вынужден платить социальные отчисления, на сумму которых часто и уменьшается «чистая» зарплата.

«Пока власть не будет реально делать работу «черного» бизнеса невозможной, ничего не изменится, — считает исполнительный директор регионального отделения «ОПОРЫ РОССИИ» **Светлана Куликова**. — Те, кто хотел легализоваться, уже давно в легальном поле. Сейчас у государства появились инструменты, при помощи которых оно может идентифицировать процесс от подачи объявления до получения денег

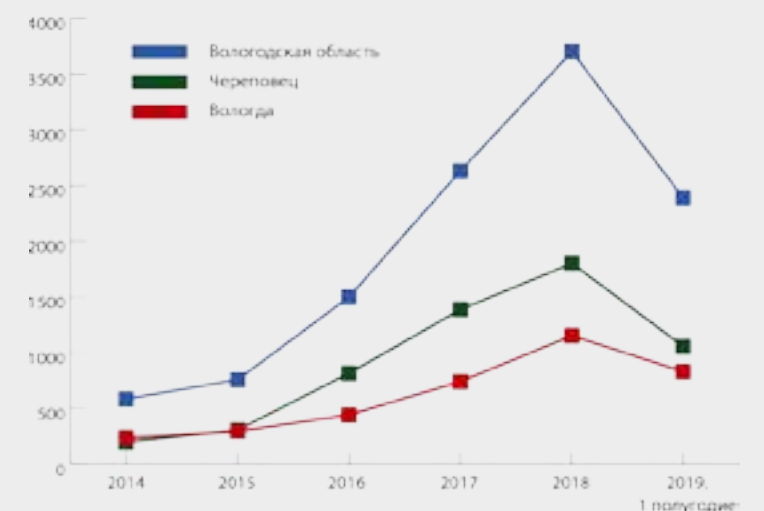
Условия для работы на патентной системе налогообложения:

- Численность наемных работников не более 15 человек.
- Фактический доход от предпринимательской деятельности не должен превышать 60 млн рублей в год.

Основные преимущества патентной системы:

- Освобождение от обязанности вести бухгалтерский учет. ИП должен вести только книгу учета доходов.
- Освобождение от обязанности представлять налоговые декларации.
- Освобождение от уплаты налога на имущество физических лиц (за исключением объектов налогообложения, в отношении которых налог исчисляется исходя из кадастровой стоимости).
- Освобождение от использования контрольно-кассовой техники (ККТ) по отдельным видам деятельности.
- Любой срок применения системы налогообложения.

Количество выданных патентов (по данным УФНС России по Вологодской области)



на карту. Все стало очень просто, осталось доработать вопросы с совместными проверками, чтобы, например, полиция и налоговая договорились. Плюс будет меняться налоговое законодательство. Уходит ЕНВД и, скорее всего, какие-то изменения претерпит патентная система. Когда патент начинался, другого варианта для совсем маленького бизнеса не было. Это было сделано по принципу «заплати и лети», людям не надо было сдавать столько документации, как на УСН или общей системе налогообложения. Патент был выходом для тех, кто «сам пою, сам пишу». Думаю, скоро на патенте останется совсем небольшое

количество плательщиков, кто имеет наемных работников, остальные перейдут в статус самозанятых».

По словам Светланы Куликовой, вопрос уплаты или неуплаты налогов — это не только вопрос выбора удобной системы налогообложения, но и доверия к государству: «Конечно, людям не хочется платить, потому что все видят эти истории о полковниках Захарченко и рассуждают просто: мне не жалко отдать свои заработанные деньги на налоги, если у меня есть возможность их заработать, и я вижу, как с пользой для меня и моих детей государство разумно их тратит».

ВЫСОКИЕ КОМПЕТЕНЦИИ В СТРАХОВАНИИ

- более 100 современных видов страхования для всех отраслей экономики
- аудит потребности в страховании
- страховая защита с учетом особенностей бизнеса
- оперативность в принятии решений
- более 500 тысяч компаний выбрали ВСК в качестве страхового партнера
- эффективное сопровождение и урегулирование в офисах ВСК по всей России в рамках единого юр. лица



Транспорт



Жизнь



Имущество



Грузы



Ответственность



Отрасли

Вологодский филиал САО «ВСК», Зосимовская ул., 22
Тел: +7 (900) 500 33 56, +7 (8172) 56 33 00
Vologda@vsk.ru

www.vsk.ru

АЛЕКСЕЙ ВИНОГРАДОВ: «ТРАДИЦИОННЫЙ БИЗНЕС ЧЕРЕЗ 5-10 ЛЕТ БУДЕТ СОВСЕМ ДРУГИМ»

ТЕКСТ: ИВАН ПЕТРОВ



370 миллиардов рублей, или 12% от всего объема размещений облигаций на Московской бирже вложили с начала этого года частные инвесторы. Инвестиции физлиц постепенно становятся важным источником финансирования российской экономики. Об инструментах, которые обеспечат доходность выше банковского депозита, путях развития бизнеса и финансовой грамотности рассказал генеральный директор ООО «Финам-Череповец» Алексей ВИНОГРАДОВ.

— Алексей Леонидович, на Московской бирже зарегистрирован уже один миллион индивидуальных инвестиционных счетов (ИИС), а в целом инвесторами стали почти три миллиона граждан РФ. Что привлекает людей в эту сферу?

— Люди изымают деньги из депозитов, так как процент, который предлагают банки, становится все ниже. На рынке всегда были инструменты с более высокой доходностью, но и с более высокой долей риска. ИИС — возможность совместить доходность и умеренный риск. Это реальная альтернатива депозитам. Государство ставит целью воспитание внутреннего инвестора. До 2008 года у нас было много иностранных инвестиций, но иностранцы стали уходить вместе с деньгами, как только начались негативные явления. Вводятся все новые и новые санкции. Кто будет кредитовать экономику? Логично, чтобы это делал свой внутренний инвестор, вкладывая свои денежные средства в акции и облигации российских компаний. Государство предоставляет налоговый вычет на

ИИС, это и обеспечивает более высокую по сравнению с депозитом доходность. Рынок облигаций интересен и для юридических лиц, которые могут при его помощи привлекать более дешевые кредиты.

— Банки сейчас меняют тактику и предлагают не просто депозиты, а депозиты с дополнительными услугами...

— Да, на рынке появилось немало «мутирующих» продуктов, в том числе структурных облигаций, которые содержат в себе очень тонкие моменты. Может оказаться так, что через 3-4 года покупатель такого продукта получит не ту доходность, на которую рассчитывал. Чтобы помочь инвестору разобраться в тех или иных финансовых продуктах и инструментах, компания «Финам» уделяет большое внимание повышению финансовой грамотности. Правительством утверждена стратегия на 2017-2023 годы по повышению финансовой грамотности населения. В ней заложены принципы стратегического партнерства государства

и бизнеса. В Череповце мы самостоятельно уже более 12 лет проводим учебные мероприятия по повышению финансовой грамотности. Мы готовы развивать это направление.

— Какие компании вы оцениваете как наиболее интересные для инвестирования?

— Я не буду называть конкретные компании, скажу лишь, что традиционный бизнес через 5-10 лет будет совсем другим. Идет технологическая революция, прорабатываются варианты перехода на четырехдневную рабочую неделю. Есть некоторые прогнозы экспертов, что в ближайшее десятилетие около 15 миллионов человек могут остаться без работы. Происходит автоматизация технологических процессов. Мы видим, что доля выручки от интернет-технологий у компаний растет от года к году. Это касается в том числе торговли: все чаще люди покупают товары, даже продукты, через интернет. Эти процессы и стоит учитывать, когда вы принимаете решение об инвестировании. **P**

Холдинг «Финам» в 2019 году отмечает свой 25-летний юбилей. Это один из старейших финансовых холдингов в России в новейшей истории. Подтверждением деловой репутации являются различные награды: по итогам 2018 года АО «Финам» стало лауреатом премии в области финансов «Финансовая Элита России-2018» в самой престижной номинации «Гран-при: инвестиционная компания года», а также была удостоена одной из самых престижных российских наград в сфере бизнеса — национальной премии «Финансовый Олимп — 2018» в категориях «Брокерская компания года», «Надежный брокер» и «Клиентский брокер». В начале 2019 года компания получила аккредитацию ЦБ РФ и НАУФОР по инновационному сервису «Автоследование».



г. Череповец, ул. Metallургов д. 6.
Тел. (8202) 30-22-35.
vk.com/finamcherepovets

Брокерские услуги оказывает АО «Финам», лицензия № 177-10739-10000 от 05.11.2010 выдана ФАУС России без ограничения срока действия. Представитель АО «Финам» в г. Череповце — ООО «Финам-Череповец». Перед началом торговли на финансовом рынке рекомендуем оценить привлекательность возможных рисков, а также внимательно ознакомиться с регламентными документами АО «Финам» размещены на сайте www.finam.ru, иной информации и документации. Достоинство не гарантируется.



Компания «БухгалтерЪ» появилась на вологодском рынке в 2010 году и сначала работала только с индивидуальными предпринимателями. Сейчас специалисты занимаются любыми юридическими лицами и всеми системами налогообложения. Форму работы клиент выбирает сам: он может приходить в офис компании, а может взаимодействовать через интернет.

«Мы можем общаться как лично, так и по электронной почте. У нас есть клиенты, которые к нам не ходят, мы с ними работаем только по почте. Также мы запустили страницу в социальных сетях, теперь нас там всегда можно найти. Мы всегда на связи, 24 часа в сутки. Вопросы возникают у клиентов в любое время, мы отвечаем на них и поздно вечером, и рано утром», — рассказывает учредитель и директор ООО «БухгалтерЪ» **Светлана Плеханова**.

Компания оказывает услуги по ведению бухгалтерского и налогового учета организаций и предпринимателей. Также специалисты занимаются восстановлением отчетности, корректировкой деклараций, составляют отчеты в налоговую службу и различные фонды. Если необходимо, то они отправят документы в любой город России. Кроме того, «БухгалтерЪ» поможет бизнесменам с открытием и закрытием юридического лица, оформлением первичных документов, кадровым учетом, нулевой отчетностью, расчетом

ПОМОГАЯ БИЗНЕСУ

ТЕКСТ: ИВАН ПЕТРОВ

Бесконечная бюрократия и налоговые вопросы мешают заниматься делом и развивать бизнес? Тогда вам — в компанию «БухгалтерЪ»! Ее специалисты возьмут на себя часть ваших забот и решат вопросы с отчетностью. Компания помогает бизнесменам уже 10 лет. Сегодня в числе ее клиентов около сотни организаций и индивидуальных предпринимателей. Среди последних не только воложане, но и жители Москвы, Санкт-Петербурга и других городов.

заработной платы, отпускных, больничных. Если предпринимателя интересуют какие-либо юридические вопросы, то специалисты проведут грамотную консультацию. В числе клиентов компании есть и физические лица, которые обращаются за оформлением деклараций по возврату налога при лечении, обучении, продаже, покупке движимого и недвижимого имущества.

Кроме высокого профессионализма специалистов и индивидуального подхода, стоимость услуг компании также приятно удивляет.

«У нас достаточно невысокие цены на услуги. Мы стараемся держать планку. Честно говоря, сомневаюсь, что такое же качество, как у нас, можно найти дешевле. Мы очень ответственно подходим к своей работе. В большинстве случаев мы снимаем обязанности с предпринимателей, при этом они всегда знают и понимают, что происходит. Они всегда могут спросить и получить отчет. Бизнесмены могут спокойно заниматься своим делом. Ведь они знают, что в своей сфере мы прикрыты», — поясняет директор компании.

О доверии клиентов говорит победа в конкурсе «Мы выбираем, нас выбирают». В 2019 году в нем впервые появилась номинация для компаний, работающих в бухгалтерской сфере. «БухгалтерЪ» по итогам голосования занял третье место.

Руководитель фирмы Светлана Плеханова сейчас занимается разработкой программы для обучения предпринимателей. В ее планах — организовать

обучающие курсы для представителей бизнеса.

«Когда человек становится предпринимателем, на него сразу же наваливается множество вопросов — и по налогообложению, и по кадрам, и по продвижению, и по трудовому законодательству. Само законодательство постоянно меняется. У нас есть большой опыт, которым мы хотим поделиться. Думаю, будет огромная польза, если кто-то понятно и грамотно расскажет о названных проблемах. Мы хотим учить предпринимателей, чтобы они понимали, как работать. Так они смогут сэкономить время и деньги», — считает Светлана Плеханова.

Программа обучения будет готова до конца этого года. Вся информацию о курсах для предпринимателей и об услугах компании можно найти в ее официальной группе в соцсети «ВКонтакте».



г. Вологда, ул. Ленинградская, 71, оф. 501-502.

Тел.: 266-152, 70-23-22, 8-981-506-56-78.

E-mail: buhgalter.vologda@yandex.ru
www.buhslugi.buhgalter-vologda.ru
vk.com/vologda_buhgalter

КИРПИЧНЫЙ ЦЕНТР

6 ПРИЧИН ВЫБРАТЬ НАС

01/06

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

02/06

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

05/06

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

03/06

Всегда в наличии самые популярные модели

06/06

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

04/06

Бесплатное и бережное хранение



БОЛЬШОЙ ВЫБОР В НАЛИЧИИ И ПОД ЗАКАЗ



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



кирпич-вологда.рф



kirpich.cent35@mail.ru



club50979935



kirpich_centр_vologda



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

8-921-237-92-50

8-981-422-01-11

ВЯЧЕСЛАВ САВИН:

«ЦИФРОВЫЕ РЕШЕНИЯ — ЭТО БУДУЩЕЕ ДЛЯ ЛИЗИНГА»



фото: Наталья Антонова

ТЕКСТ: СЕРГЕЙ ВИКТОРОВ

Более 15 лет АО «Межрегиональная инвестиционная компания» (МИК) работает на рынке лизинга Вологодской области и ряда других регионов страны. Сегодня «МИК» делает ставку, с одной стороны, на работу с малым и средним бизнесом небольших городов, а с другой — активно работает над внедрением онлайн-решений. Эти факторы позволяют не только сохранять устойчивое положение, но и развиваться в условиях жесткой конкуренции. О том, как найти нишу на рынке лизинга, о взаимоотношениях с клиентами и перспективных направлениях бизнеса мы говорим с генеральным директором АО «МИК» Вячеславом САВИНЫМ.

— Вячеслав Владимирович, вы как-то признались в том, что привнесли на Вологодчину культуру лизинга. В чем она заключается?

— В начале и середине 2000-х, когда проходил период становления нашей компании, лизинг в России еще не был сильно востребован. Мало кто из представителей бизнес-сообщества пользовался или вообще понимал, что такое лизинг. Конечно, в то время на рынок уже вышли крупные федеральные

игроки. Занимались лизингом и некоторые региональные банки. Но в Вологодской области мы оказались одной из первых специализированных лизинговых компаний. Именно нам приходилось в то время разъяснять предпринимателям саму суть лизинга, его выгоды для клиентов. Кроме того, постепенно мы обучали бизнес-культуре принятия решения по обновлению основных средств или фондов с помощью механизма лизинга. Как мне кажется, нам это удалось: ведь несмотря на то, что сегодня многие крупные федеральные

компании открыли в Вологде свои филиалы, нам удается не только выживать в этих условиях жесткой конкуренции, но и думать о развитии новых направлений.

— За счет каких факторов вам удается конкурировать с федералами?

— Понятно, что за счет привлечения более крупных кредитов федеральные компании могут предложить, возможно, хорошие условия по объему

финансирования. Это может касаться и процентных ставок. Хотя я бы не сказал, что в этих вопросах между нами и ними большая разница. Мы готовы идти навстречу нашим клиентам, в том числе и за счет снижения своей маржинальной доходности.

Наш ключевой клиент — это малый и средний бизнес, а многие федеральные компании занимаются крупными проектами. Да, некоторые начинают работать с субъектами МСП, но наше преимущество здесь — гибкий подход к клиентам. Что это значит? Федеральные компании в основном используют так называемые коробочные продукты, в которых уже заложены определенные условия для предоставления лизинга той или иной группе клиентов. Эти компании смотрят, подходит им конкретная фирма или организация или нет. Конечно, мы также пользуемся похожими продуктами, но действуем в этом плане более гибко. Не отказываем, а стараемся найти разумный компромисс.

Допустим, просим клиента предоставить дополнительную залоговую базу, поручительства и так далее. Взамен даем ему возможность профинансировать развитие собственного бизнеса, приобрести грузовой или легковой автомобиль, спецтехнику, оборудование. Еще один наш плюс заключается в том, что, как правило, мы гораздо оперативнее, чем федеральные компании. Мы быстрее принимаем решение по выдаче лизинга.

Есть разница и в плане работы с должниками. Бывает, у клиентов возникают сложности в оплате лизинговых платежей. Причин для этого масса: поменялась экономическая ситуация в стране, периодически случаются кризисы и прочее. Очень показательный момент, когда с введением квот на круглый лес многие лесопромышленные компании испытывают трудности. А некоторые из них набрали лизинг, кредиты. Сейчас цены на их продукцию упали. С федеральными компаниями, как правило, очень сложно договориться. Не заплатил один или два раза лизинговые платежи — они забирают технику и продают ее.

У нас тоже есть «трудные» клиенты, с которыми нам приходится поступать

точно так же. Но с большинством компаний, с которыми мы работаем, уверен, можно договориться и сделать реструктуризацию платежей или заключить мировое соглашение. Еще один вариант — совместно реализовать технику, соблюдая пожелания клиента по финансовым обязательствам. То есть мы идем навстречу. Эти обстоятельства дают нам возможность сохранять свою устойчивость в конкурентном рынке.

— Часто ли вы сталкиваетесь с проблемными клиентами и как с ними работаете?

— Чем менее устойчив клиент с точки зрения финансовой надежности, тем больше рисков мы несем. Для сложной категории клиентов у нас могут быть выше процентные ставки. Но клиент даже при таких условиях берет лизинг. Предприниматель примерно представляет, какие доходы он получает от того или иного вида бизнеса, соотносит планы со своими обязательствами. Да, есть определенная категория клиентов, которые не до конца понимают или неправильно оценивают свой бизнес. Бывают и форс-мажорные обстоятельства.

Меняются взаимоотношения с государственными структурами, рыночная конъюнктура или налоговая база. Все эти факторы в комплексе влияют на развитие того или иного бизнеса. Но практика показывает, что 85% клиентов из числа малого и среднего бизнеса справляются со своими обязательствами по лизинговым платежам.

— «МИК» позиционирует себя как универсальная лизинговая компания. Что это дает?

— Среди крупных федеральных игроков есть те, которые, по крайней мере до недавнего времени, специализировались на каком-то определенном виде лизинга. Допустим, выдаче легкового транспорта или оборудования для определенных отраслей. Также они могут быть «заточены» на какие-то крупные проекты: такие, как, например, железнодорожный транспорт. Есть, допустим, крупная государственная компания, которая занимается выдачей в лизинг самолетов.

Мы же предоставляем лизинг всего, что позволяет действующее законодательство. Это легковой и грузовой транспорт, спецтехника, производственное оборудование, коммерческая недвижимость. Такой универсальный подход дает определенный опыт в развитии компании. В том числе и с юридической точки зрения: речь идет о разработке различных документов, договоров для оказания услуг в разных отраслях промышленности. Это тот комплексный подход, благодаря которому мы находим своих клиентов.

— А насколько сегодня диверсифицирован портфель вашей компании?

— Для небольших лизинговых компаний это вопрос действительно важен. Когда в портфеле есть какой-то один крупный клиент, который в определенные моменты может испытывать трудности, это большой риск. У нас очень много небольших клиентов, и это благоприятно влияет на финансовую устойчивость нашей компании. Какие бы проблемы ни были у лизингополучателя, мы должны своевременно выполнять взятые обязательства перед банками, в которых мы кредитуемся. Поэтому для нас очень важно правильно спланировать свои финансовые потоки.

— С какими отраслями вы работаете?

— Мы пристально смотрим и анализируем те направления, которые могут быть востребованы в государственном масштабе. Например, несколько лет назад мы пришли к выводу о том, что государство будет вкладывать серьезные средства в развитие сельского хозяйства. В тот период в нашем портфеле была большая доля предприятий АПК. Теперь большое внимание уделяется развитию транспортной инфраструктуры, и мы стали больше инвестировать в дорожную отрасль. Сегодня лизинг дорожно-строительной техники составляет у нас в структуре заключенных договоров 25%. Далее следует лесозаготовительная техника, грузовой транспорт, легковые автомобили, сельскохозяйственная техника,

оборудование и прочее. Поэтому мы держим руку на пульсе и стремимся уделять внимание тем отраслям и направлениям, где можно больше получить и заработать.

— **С чем связано открытие ваших филиалов в Череповце, Великом Устюге, Ярославле и Архангельске? Вы стремились стать ближе к клиенту, застолбить свое место на рынке?**

— Мы начали развивать филиальную сеть с 2006 года. Поначалу у нас были филиалы в Иванове и Санкт-Петербурге. Они проработали несколько лет и оказались нерентабельны. Это было связано с тенденциями в самой лизинговой отрасли, которая с 2005 до 2010 года активно росла. Темпы прироста составляли по 30-40% ежегодно. Для сравнения: сегодня они составляют от 5 до 10%.

Кроме того, сейчас возросла налоговая нагрузка, в том числе и НДС. Идет удорожание машин и техники. Все это отразилось на активности малого и среднего бизнеса. Сегодня у нас осталось четыре филиала, но каждый из них активно работает, приносит прибыль. Для себя я сделал вывод, что открывать филиалы для нашей региональной компании в крупных городах нецелесообразно. Там более жесткая конкуренция.

Нам интереснее небольшие города. Например, филиал в Великом Устюге показывает даже лучшие результаты, чем, скажем, Ярославль, в котором сказывается близость к Москве. Я считаю, что одним из перспективных направлений для нашей компании станет открытие филиальной сети в небольших провинциальных городах. Плюс ко всему платежная дисциплина в небольших городах даже лучше, чем в крупных.

— **Насколько сегодня сам механизм лизинга помогает бизнесу снизить налоговую нагрузку?**

— Во-первых, лизинговые платежи полностью относятся на расходы бизнеса. Если предприниматель берет кредит, то на расходы идут только проценты по нему. По большому счету, лизинг позволяет на вполне законных основаниях снизить платежи по налогу на прибыль.

Адреса филиалов лизинговой компании «МИК»

Вологда

ул. Пушкинская, 52,
тел.: (8172) 23-98-98.
mik-lizing.ru

Череповец

ул. М.Горького, д. 32, 3 этаж,
тел.: (8202) 67-69-69.

Директор:

Сергей Владимирович Артемихин

Великий Устюг

ул.Красная, д. 120,
моб. тел.: 8-921-067-10-05,
тел./факс: (81738) 2-09-60.
Директор: Дмитрий Геннадьевич

Труничев

Архангельск

наб.Северной Двины, д.55,
БЦ «DELTA», блок А, 4 эт., оф. 406,
моб. тел.: 8-902-285-55-65,
тел./факс: (8182) 60-88-01.

Директор:

Роман Владимирович Ильин

Ярославль

ул. Трефолева, д.20 Д,
тел./факс: (4852) 20-87-57,
тел.: 8-920-114-45-02.

golovanova_on@mik-lizing.ru

Директор:

Ольга Николаевна Голованова

Покупая средства производства для своего бизнеса, предприниматель может сократить налоговую базу. Кроме того, с лизинговых платежей идет возмещение НДС, а также применяется ускоренная амортизация по предметам лизинга, что в дальнейшем приведет к снижению платежей по имущественному налогу.

— **А предлагаете ли вы своим клиентам участие в государственных программах по поддержке лизинга?**

— Раньше мы кредитовали малый и средний бизнес по программе «МСП банка», который предлагал льготные процентные ставки. Последние четыре года мы работаем по государственной программе по субсидированию авансовых платежей. Минпромторг России возмещает нам скидку по уплате авансового платежа, предоставленную лизингополучателю. Предоставленная скидка учитывается при расчете графика лизинговых платежей, что уменьшает стоимость приобретаемой лизингополучателем техники.

— **Какие лизинговые направления, по вашему мнению, будут востребованы в будущем?**

— Как говорит наш президент, мы движемся к цифровой экономике. На эти цели государство выделяет огромные

деньги. Но, к сожалению, для небольших компаний, таких, как наша, сложно инвестировать средства в создание интернет-продуктов, SRM-системы управления отношениями между лизингодателем и лизингополучателем. В то же время мы сейчас думаем и работаем над тем, чтобы двигаться в сторону онлайн-решений. Мы нацелены, чтобы клиент мог через сайт и «личный кабинет» сделать заявку, загрузить все необходимые документы.

После этого наши специалисты принимают решения и направляют договоры, которые клиент подписывает, используя свою электронную цифровую подпись. Получается, что, не приходя лично в лизинговую компанию, предприниматель сможет получить услуги в режиме онлайн. Мы также развиваем и мобильное приложение.

Уверен, будущее нашей компании связано именно с такими программными продуктами и интернет-решениями. Именно они позволят нам измениться, чтобы соответствовать потребностям клиентов и ситуации в российской экономике. **Р**



СОВРЕМЕННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ СТРОИТЕЛЬСТВА

КРАСИВЫЙ, НАДЕЖНЫЙ, ТЕПЛОУСТОЙЧИВЫЙ ФАСАД ВАШЕГО ДОМА

ФАСАДНЫЕ ТЕРМОПАНЕЛИ ОТ ПРОИЗВОДИТЕЛЯ

- ВЫСОКОЕ КАЧЕСТВО ФАСАДА (ГАРАНТИЯ ПРОИЗВОДИТЕЛЯ 10 ЛЕТ)
- ДОСТУПНАЯ СТОИМОСТЬ
- УНИВЕРСАЛЬНОСТЬ ПРИМЕНЕНИЯ
- ЭСТЕТИЧНОСТЬ И ИНДИВИДУАЛЬНОСТЬ
- ПРОСТОТА МОНТАЖА
- КОМФОРТНОСТЬ И ЭКОНОМИЧНОСТЬ
- НАДЕЖНОСТЬ СИСТЕМЫ

ЗАЩИТНО-ДЕКОРАТИВНЫЙ СЛОЙ

ТЕРМОИЗОЛИРУЮЩИЙ СЛОЙ



КОМПАНИЯ ООО «ПТК ПОЛИФАСАД»

г. Вологда, ул. Преображенского, 28 | Тел.: 8 (981) 444-50-50
pfs35@mail.ru | www.pfs35.com

«МЫ ОБЕСПЕЧИЛИ ПОЛЕТ ЧЕЛОВЕКА НА ФИНАНСОВЫЙ РЫНОК, А ПАРАШЮТ НЕ ДАЛИ»

ТЕКСТ: АНДРЕЙ НЕНАСТЬЕВ

В 2018 году 59 кредитных потребительских кооперативов оказались финансовыми пирамидами. В отличие от банковских вкладов взносы в КПК не страхуются, и пострадавшие вкладчики остаются, по сути, один на один с мошенниками. Компенсировать ущерб от проблемных компаний, работающих во внебанковском секторе, призван Федеральный общественно-государственный фонд по защите прав вкладчиков и акционеров. Фонд образован в тяжелое время — в 1995 году — и до сих пор у него немало работы. Об «МММ» эпохи айфонов, возможностях регулирования внебанковской сферы и финансовой грамотности россиян нашему журналу рассказал управляющий Федеральным фондом по защите прав вкладчиков и акционеров Марат САФИУЛЛИН.



фото: из архива компании

— **Марат, с какими основными проблемами обращаются к вам из регионов?**

— В 2019 году 84% жалоб в фонд — это КПК. Это действующий вулкан, который всегда может рвануть. КПК — достойный участник финансового рынка, но что-то происходит с этим сегментом. Я бы назвал

это мутацией. Кредитные кооперативы ежегодно занимают высшие места по финансовым пирамидам. В прошлом году 59 КПК признаны пирамидами, и это все организации, включенные в госреестр. В 2017 году от работы кооператива пострадали 25 000 человек. Это серьезная проблема. Сегодня «оболочку» кооператива можно

купить на досках объявлений в интернете. Фактически это покупка мертвых душ. Мошенники покупают, чтобы быстро организовать отъем денег у населения. Они начинают активно привлекать деньги граждан незадолго до своего закрытия, когда точка невозврата уже пройдена. Всего в России 1 600 КПК. Однако далеко не все они привлекают деньги граждан. В прошлом году примерно 150 кооперативов активно рекламировали свои инвестиционные программы, в том числе в СМИ. От этих 150 40% оказались пирамидами. На это надо обратить внимание.

— **Кто в основном страдает от «пирамидальных» КПК?**

— В основном пожилые люди, традиционные инвесторы, которые ищут процент побольше, чем в банке, но в надежных институтах. Им система КПК якобы понятна. Они помнят кассы взаимопомощи. Им это так и преподносится. Еще говорят, что сбережения застрахованы, хотя никакие механизмы страхования в потребкооперативе не действуют. Говорят про компенсационные фонды, но фактически они не работают, там выплачиваются суммы смешные — от 20 до 500 рублей. Этого разве что на проезд до райцентра хватит. Я уверен, что для нормального развития кредитной кооперации в нашей стране необходимо создавать компенсационную систему наподобие Агентства по страхованию вкладов

в банковском секторе. Участники рынка вроде соглашаются с этим, но пока они не готовы к созданию эффективной схемы. При этом в потребкооперацию вовлечено около миллиона граждан. КПК выживают в тех местах, где не могут выжить банки: это не крупные города и поселки. Финансовая доступность у кредитной кооперации выше, чем у банковского сектора. Это конкурентное преимущество КПК должны использовать, но без возврата доверия людей развивать этот сегмент невозможно. Слишком часто кредитная кооперация звучит в контексте финансовых пирамид. Компенсации вернули бы доверие людей. Что привлекает людей в КПК? Доходность. Нет, она не сумасшедшая, это 12-13% годовых. Но это больше, чем в банках.

— **Есть случаи, когда удается вернуть деньги?**

— К сожалению, масса историй, что человек не может получить ни доход, ни вложенные деньги. Более того, люди продолжают терять деньги и после банкротства КПК. Ежедневно нам приходят жалобы от пайщиков. Часто это хорошо оформленные обращения, с гражданами уже поработали юристы, очевидно не бесплатно. Хотя в данном случае я бы назвал их псевдо-юристами: они берут с пострадавших людей деньги за бесполезные услуги. Прекрасно знают, что вернуть из мошеннического кооператива что-либо невозможно. Если же что-то удастся найти следствию, то найденное без всяких юридических ухищрений будет разделено среди пострадавших. Чтобы человека учли в качестве пострадавшего, достаточно написать заявление в полицию. А для этого уж точно нет никакой необходимости платить что-либо юристам.

— **Ваш фонд активно занимается повышением финансовой грамотности населения. Этим же занимается множество других структур. Но люди продолжают покупать на предложения мошенников...**

— Разнообразие мошеннических предложений поражает. Не только с точки зрения обещанной доходности, но и с позиции самих идей. Проблема финансовой грамотности есть: опросы показывают, что 15%

россиян склонны к риску, и они готовы вложить свои средства, даже если они догадываются, что это финансовая пирамида. Еще 15% — это априори доверчивые люди, которым легко что-либо внушить. Это — основные целевые аудитории мошенников. Вроде бы государство активно участвует в противодействии мошенничеству. Людям объясняют признаки пирамиды: например, обещание высоких доходов, отсутствие прозрачности, отсутствие лицензии. Наши органы стараются научить граждан, чтобы они все эти признаки знали, даже если их ночью разбудить. Но не все эти признаки работают. Мы видим, что да, обещают высокую доходность, но... «Кэшбери» имел две микрокредитные компании, которые входили в госреестр. Поэтому граждане верили. Мошенники прекрасно знают про программы повышения финансовой гра-

«В ОСНОВНОМ СТРАДАЮТ ПОЖИЛЫЕ ЛЮДИ, КОТОРЫЕ ИЩУТ ПРОЦЕНТ ПОБОЛЬШЕ, ЧЕМ В БАНКЕ, НО В НАДЕЖНЫХ ИНСТИТУТАХ».

мотности, и строят свои легенды с учетом этих программ. То, чему учат на занятиях по финансовой грамотности, — для мошенников пройденный этап. Финансовое просвещение идет позади мошенников. Например, ни в одной программе финансового просвещения сейчас нет ни слова про криптовалюты. Нет экспертов, которые бы говорили: нет, вот этим заниматься не надо. Мы обеспечили полет человека на финансовый рынок, а парашют не дали. Заканчивается это плачевно.

— **Ваш совет, что делать, если мошенник стучится прямо в дверь квартиры?**

— Есть простой рецепт: если вам что-то предлагают сделать, перевести куда-то пенсионные накопления, купить чудо-пылесос, или вы сами в газете прочитали про 70% годовых, но не понимаете сути предложения, то от него нужно отказаться. Проконсультируйтесь со специалистом, покопайтесь в интернете. В первую очередь обращайтесь внимание на негативный опыт других людей. Если кто-то предлагает вам проценты выше, чем у большинства конкурентов, то откажитесь

от заманчивых предложений. Лучше вообще не начинать диалог с мошенником. Они используют различные технологии, чтобы вы совершили импульсивное действие, например, подписали бумаги, а оказалось, что ваша квартира в руках непонятных лиц. Нужно сказать, как минимум, что «мне нужно подумать». Да, сложно бывает отказать человеку, смотря ему в глаза, но на это и расчет.

— **Расскажите, чем может помочь ваш фонд, кроме просвещения.**

— У фонда три важные функции: защита, помощь и просвещение. Защита — это выплата компенсаций пострадавшим, помощь — людям, у которых трудная жизненная ситуация (это жертвы пирамид или те, кого пытаются вовлечь). Просвещение — это повышение уровня финансовой грамотности. Фонд работает 23 года, за это время мы выплатили 2 млрд рублей, 1,6 миллиона человек получили компенсации. Это 1,1% всего населения РФ. В Вологодской области компенсации в фонде получили почти 12,5 тысячи человек. В основном это люди, пострадавшие от крупных пирамид 90-х годов, таких, как «Русский Дом Селенга», «Хопер-Инвест» и другие. В нашем реестре есть и местные финансовые пирамиды — ООО «Архонт» из Череповца и вологодские «Северинвестстрой» и страховая компания «АВСК». Отмечу, что далеко не все пострадавшие от этих компаний получили компенсации. К сожалению, в Вологодской области нет уполномоченной организации фонда, поэтому для оформления компенсаций жителям региона, как правило, приходится обращаться в московский офис. Сейчас мы выплачиваем компенсации до 35 тысяч рублей. В 2000 году мы получили последний транш от реализации федерального имущества, с тех пор мы ничего не получаем из федерального бюджета. Все делаем за счет собственных средств. Мы сформировали свои инвестпортфели, доходность которых позволяет фонду работать и выплачивать компенсации. В виде налогов мы вернули в бюджет 1 млрд рублей, то есть в два раза больше, чем получили до 2000 года. Уверен, что мы приносим пользу и гражданам, и стране в целом. **BB**

БИЗНЕС СДЕЛАЛ ВЛАСТЯМ ПРЕДЛОЖЕНИЕ

ВОЛОГОДСКИЕ И ЧЕРЕПОВЕЦКИЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛИ ПОПРОСИЛИ НАЛОГОВЫЕ ПОСЛАБЛЕНИЯ

ТЕКСТ: СЕРГЕЙ ВИКТОРОВ

Региональное отделение Союза промышленников и предпринимателей передало в областное правительство список инициатив по улучшению бизнес-климата в Вологодской области. Список составлен после встреч в Череповце и Вологде, на которых в присутствии чиновников обсуждались проблемы развития предпринимательства.

Бизнесмены предлагают снизить ставки по УСН с 6% до 4% при применении системы «доходы» и с 15% до 10% по системе «доходы минус расходы». Как отмечает руководитель рабочей группы по мерам поддержки МСП СППВО **Игорь Истомирин**, 71 регион из 85 уже снизил названные ставки. Опыт Ярославской, Липецкой и Ульяновской областей (снижение с 6% до 5% и с 15% до 10%) показал, что уменьшение налоговой нагрузки позитивно сказалось и на бюджете: произошел рост налоговой базы.

«Да, было кратковременное снижение налоговых поступлений, но потом начался выход бизнеса из тени, — обращает внимание **Игорь Истомирин**. — Сейчас самое благоприятное время для снижения ставок, так как в 2021 году мы ожидаем отмены ЕНВД, и многие предприятия, особенно в общепите, будут переходить на УСН. А это означает рост отчислений даже для небольшого бизнеса. Вот у меня есть

Главные инфраструктурные проблемы, по мнению предпринимателей:

1. Плохие дороги к объектам бизнеса в промзонах.
2. Отсутствие парковок у административных зданий.
3. Изношенность систем ЖКХ и высокие тарифы на жилищно-коммунальные услуги.

автомойка, я посчитал: рост налоговой нагрузки будет 40-45 тысяч рублей ежеквартально, а это всего лишь одна автомойка. Что говорить про сети общепита».

Пакет предложений касается и налога на имущество. Предлагается предоставить льготы по налогу на имущество предприятиям, которые занимаются модернизацией производства. Бизнес просит полное освобождение от этого налога для компаний, чьи инвестиции в модернизацию в три раза превышают сумму годового налога на имущество.

Кроме того, предприниматели считают необходимым освободить от налога на

имущество организации, имеющие в собственности объекты недвижимости площадью менее 1000 квадратных метров. Также полагают целесообразным установить мораторий на повышение ставки этого налога для физлиц (включая ИП) на уровне 1% и продлить уже действующий мораторий для юрлиц.

Для Вологды, по мнению собственников недвижимости, актуальна идея снизить ставки по налогу на имущество или полностью освободить от такого налога юридических и физических лиц, владеющих зданиями — объектами культурного наследия.

«У нас есть предприниматели, которые занимаются восстановлением памятников деревянного зодчества. Я думаю, что введение такой льготы было бы очень позитивно воспринято», — поддерживает бизнесменов мэр Вологды **Сергей Воропанов**.

В 2019 году налог на имущество составляет 1,2% кадастровой стоимости, в 2020 году он будет увеличен до 1,6%.

«У среднего бизнеса существует острая проблема обновления основных фондов. Предприятия теряют свою

конкурентоспособность из-за устаревшего оборудования, — констатирует генеральный директор Череповецкого молочного комбината **Анжелика Аносова**. — Мы предлагаем предоставлять льготы тем предприятиям, которые модернизируют свое оборудование. Также ввести критерий кратности: если, условно, бизнес платит 10 тысяч рублей налога на имущество и при этом вкладывает в модернизацию не менее 30 тысяч, то обнулять налог».

Представитель ассоциации СРО «Экспертный совет» **Марина Дёмина** считает, что нужно, как минимум, зафиксировать на одном уровне ставку налога на имущество. «В среднем по стране этот налог составляет 3,5%, и он никак не влияет на ВВП. С учетом того, что в Вологодской области



С 2016 ГОДА РЕГИОНЫ РОССИИ ИМЕЮТ ПРАВО СНИЖАТЬ ДО 1% СТАВКУ НАЛОГА УСН ПО СИСТЕМЕ «ДОХОДЫ» И ДО 3% — СТАВКУ УСН ДЛЯ «ДОХОДЫ МИНУС РАСХОДЫ» (С 2017 ПО 2021 ГОД).

литейно-механического завода **Владимир Боглаев**: «ФНС имеет свои органы управления, у них свой КРП, который никак не связан с тем или иным регионом. По всей стране они любыми путями выжимают деньги из тех, кто еще может платить. Их показатели требуют увеличения налоговых поступлений, а мы говорим о возможности их снижения. Как это соотносится? Конечно, необходимо снижать давление на бизнес, мы сегодня вынуждены брать кредиты, чтобы платить налоги. Малый и средний бизнес лишен оборотных средств».

Бизнес-сообщество также предлагает ввести льготные тарифы на электроэнергию для предпринимателей, которые занимаются социокультурными проектами в регионе. Предлагается приравнять тариф для таких бизнесменов к тарифам для физических лиц, то есть фактически снизить его с 9 рублей за киловатт-час до 4,5 рубля.

Заместитель губернатора **Виталий Тушинов** подчеркнул, что власть слышит просьбы предпринимателей.

произведена новая кадастровая оценка, легко просчитать, что было раньше, что получит бюджет сейчас, и что будет дальше. Мы можем рассчитать процент и зафиксировать его до следующей кадастровой оценки, так как объекты недвижимости уже несколько лет не растут в цене», — говорит **Марина Юрьевна**.

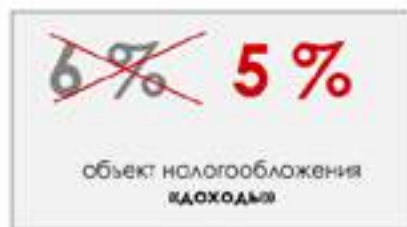
Председатель вологодского отделения Союза промышленников и предпринимателей **Константин Шепель** отмечает, что остро стоит не только вопрос снижения налоговой нагрузки, но и в целом взаимодействия с налоговой инспекцией. По его словам, на уровне региона ничто

не мешает выстроить взаимодействие с налоговиками, которое поможет решить множество проблем. Например, предприниматели жалуются, что при блокировке счетов не могут найти специалиста ФНС, который мог бы что-то объяснить, не говоря уже о решении проблемы.

Председатель Общественного совета при управлении ФНС по Вологодской области **Александр Быков** подтверждает наличие проблемы: «Нет налаженного диалога, у предпринимателей очень много вопросов по блокировкам счетов».

Об этом же говорит генеральный директор Череповецкого

Оптимизация налогообложения
Упрощенная система налогообложения: ОКВЭД
10 - производство пищевых продуктов



Изменения вступили в силу с 1 января 2019 года



**КОНСТАНТИН ШЕПЕЛЬ,
ПРЕДСЕДАТЕЛЬ ВОЛОГОДСКОГО
ОТДЕЛЕНИЯ СПП:**

«НА БАЗЕ СОЮЗА В ЭТОМ ГОДУ СОЗДАНО ШЕСТЬ ОТРАСЛЕВЫХ РАБОЧИХ ГРУПП: КОЛЛЕГИ ЗАНИМАЮТСЯ ВОПРОСАМИ РАЗВИТИЯ ПИЩЕВОЙ, ДЕРЕВООБРАБАТЫВАЮЩЕЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ, СТРОИТЕЛЬСТВА, СФЕРЫ УСЛУГ, ОБЕСПЕЧЕНИЯ КАДРАМИ И ПОДДЕРЖКИ БИЗНЕСА. В ЧИСЛЕ КЛЮЧЕВЫХ ИНИЦИАТИВ ПОСЛЕДНЕЙ – СНИЖЕНИЕ НАЛОГОВОЙ НАГРУЗКИ НА ПРЕДПРИЯТИЯ».

По словам чиновника, одна из главных проблем при введении новых льгот — их администрирование.

«Например, речь идет о льготах при модернизации производства, но модернизация может носить бесконечный характер, — утверждает чиновник. — Вы вложили в течение года деньги в модернизацию, прошел год — оборудование продали и купили новое. Сейчас есть льгота для новых производств, потому что понятно: вот не было ничего, и появилось предприятие.

Любая льгота должна быть понятна и прозрачна с точки зрения администрирования. Во-вторых: важно понять, что область получает взамен того, что дает льготы».

Виталий Тушинов также сообщил, что в областном правительстве решено сделать ревизию льгот, которые предоставляются в рамках индустриальных парков: «За исключением Череповца они реально не работают. Мы понимаем, что как только мы перестаем заниматься апгрейдом инвестиционного законодательства, мы отстаем от других регионов».



Губернатор Вологодской области **Олег Кувшинников** на встрече с предпринимателями 27 августа в Череповце заявил, что внимательно изучил предложения бизнеса. Глава региона сказал, что предварительно готов одобрить:

1. Введение льготы по налогу на имущество для объектов историко-культурного наследия регионального значения в размере затрат, понесенных на восстановление таких объектов.
2. Разработать механизм введения льгот по поддержке народно-художественных промыслов.
3. Разработать критерии отнесения проектов к производственной, социально-культурной и иной деятельности по развитию территорий с последующим введением механизма предоставления льгот.
4. Снизить порог объема инвестиций, направленных на модернизацию

производства, для предоставления льгот по налогу на имущество.

5. Продлить на 2020 год мораторий по налогу на имущество: 1% — по объектам, находящимся в городских округах и районных центрах, 0,4% — по объектам, находящимся за пределами территорий городских округов и районных центров.

6. Освободить от этого налога на имущество объекты площадью до 200 квадратных метров, находящиеся вне городов и райцентров (речь идет о поддержке сельской торговли).

7. Снизить ставки по УСН с 6 до 4% при объекте налогообложения «доходы», с 15 до 10% с объектом налогообложения «доходы минус расходы» по всем видам производственной деятельности.

«До 1 октября мы должны обсудить все предложения и утвердить пакет льгот, чтобы они вступили в действие с 1 января 2020 года», — сказал Кувшинников. **БВ**



фото: из архива организации

ТОЧНОСТЬ В ДЕТАЛЯХ

ТЕКСТ: СВЕТЛАНА КАРЕЛЬСКАЯ

Компания «РейВол» работает на региональном рынке металлообработки относительно недавно — с 2017 года. Однако сегодня о продукции компании знают как промышленные организации, так и обычные граждане.

«Мы хотели заниматься именно производством, делать продукт, который будет доступен и востребован. Проанализировали рынок, увидели, что металлообработка — перспективное направление, особенно для нашего региона. А лазерной резкой у нас практически никто не занимается, — объясняет **Екатерина Токарева**, финансовый директор компании «РейВол». Лазерный раскрой позволяет с высокой точностью изготовить из листового металла деталь любой сложности или декоративный элемент.

В прошлом я занималась торговлей — перепродажей ветеринарных препаратов. Устав зависеть от условий поставщиков, начала думать о собственном производстве. Захотелось создать что-то свое — так возник интерес к металлообработке.

Конечно, при запуске нового бизнеса направления возникли сложности, но помощь моего бизнес-партнера **Копейкина Дмитрия Геннадьевича** сделала задачу реальной.

«Найти и приобрести оборудование по оптимальной цене — это еще полдела, — объясняет Екатерина Александровна. — Выяснилось, что в нашем регионе практически нет специалистов, которые разбираются в станках для лазерной резки. Нам пришлось действовать методом проб и ошибок. Консультировались по телефону с коллегами из разных частей страны, получили много дельных советов».

Еще одним сдерживающим фактором оказался консерватизм заказчиков — приходилось долго доказывать экономичность и выгодность лазерной резки по сравнению с резкой плазменной и гидроабразивной.

«Первые месяцы работали себе в убыток, — вспоминает Екатерина Александровна. — Но потом включилось «сарафанное радио»: наши клиенты стали рекомендовать нас своим знакомым и сами обращаться к нам вновь».

Сегодня у компании широкий круг клиентов. Это крупные промышленные предприятия, которым необходимы детали для техники и механизмов, салоны красоты и рестораны, заказывающие оригинальные элементы интерьера, а также обычные люди, которые просят сделать беседку, мангал, светильник, адресную табличку или панно. Именно компания «РейВол» изготавливала статуэтки для конкурса «Серебряный Меркурий», которые вручали его победителям.

«Для нас важны оба направления — и промышленное, когда мы выполняем заказы для различных предприятий, и эстетическое, связанное с декором. В каждом случае мы индивидуально подходим к потребностям клиента и стараемся выполнить все его пожелания, причем в максимально сжатые сроки, с гибким подходом и вниманием к каждому клиенту. Зачастую заказчики хотят «все и сразу», а производственных мощностей для этого не хватает».

«Планируем расширяться. Вскоре мы объединим цех металлообработки и цех по лазерной резке металла, планируем покупку листогибочного станка. Есть запрос на эти услуги от наших клиентов», — говорит руководитель организации Копейкин Дмитрий Геннадьевич.

Сейчас в компании трудится 7 человек, но в связи с расширением производства штат также увеличится.

Компания «РейВол» является членом нескольких бизнес-объединений: Союза промышленников и предпринимателей Вологодской области, Вологодской Торгово-промышленной палаты, региональной Ассоциации машиностроителей.

«Для нас эти площадки — хороший способ заявить о себе, найти новых партнеров, — отмечает Екатерина Александровна и приводит пример, как работают кооперационные связи на практике: — На недавней встрече на «Северстали» мы познакомились со многими компаниями. И уже пришло несколько заказов, так что я считаю подобные встречи очень полезными». **Р**



E-mail: rayvol@bk.ru
www.rayvol.ru | vk.com/rayvologda
Instagram @lazer_rayvol

СЛОЖНЫЕ ОБЪЕКТЫ – НАШ КОНЕК

ТЕКСТ: СВЕТЛАНА КАРЕЛЬСКАЯ

ЗАО «ИНТЕХ» (ITM Group) — петербургский строительно-монтажный холдинг, специализирующийся на строительстве объектов промышленного производства и энергетики, монтажей электрических сетей, технологического оборудования. В Вологодской области предприятие является одним из трех генеральных подрядчиков по строительству новой коксовой батареи №11 ПАО «Северсталь». Наш журналист побеседовал с генеральным директором ЗАО «ИНТЕХ» Евгением КАРПОВЫМ.



фото: из архива организации

— Евгений Владимирович, расскажите об истории вашего предприятия?

— Наша компания основана в 1992 году, и вот уже 27 лет мы успешно занимаемся промышленным и энергетическим строительством. ЗАО «ИНТЕХ» имеет опыт успешного участия в реализации наиболее значимых инвестиционных проектов Санкт-Петербурга и Северо-Западного региона. Среди наших клиентов как крупнейшие российские компании — Северсталь, НЛМК, Сургутнефтегаз, ТГК-1, Тихвинский вагоностроительный завод, ГОЗНАК, так и ведущие мировые производители — Philip Morris, JTI, Toyota, Hyundai, Nissan, Mercedes Benz, International Paper.

Головной офис предприятия находится в Санкт-Петербурге, у нас есть четыре обособленных подразделения: в Тихвине, Пермском крае, Липецке

и здесь, в Череповце. Наш конек — это строительство сложных, насыщенных технологическим оборудованием объектов, которые зачастую возводятся по новым технологиям с участием ведущих иностранных инжиниринговых компаний. Численность работников нашей компании — порядка 450 человек.

— Чем занимаетесь в Череповце?

— Мы участвовали в тендере на строительство новой коксовой батареи на «Северстали», прошлой осенью приступили к реализации этого серьезного и интересного проекта. Сейчас на стройплощадке вместе с инженерно-техническим персоналом работает более 250 человек, идет дальнейшее увеличение численности персонала. В нашей зоне ответственности находится строительство объектов отделения конденсации, энерго- и электроснабжения,

водоснабжения и водоотведения, а также устройство межцеховых коммуникаций. Это полный комплекс работ — от заливки фундамента до установки и наладки всех инженерных систем и оборудования.

Коксовая батарея №11 с технологией трамбования угольной шихты станет первым агрегатом такого типа в России. Проект строительства данного агрегата получил положительное заключение Главгосэкспертизы. Генеральным подрядчиком по разработке рабочей документации выступает компания Paul Wurth Italia S.p.A.

Проект коксовой батареи №11 предполагает строительство двух блоков, производительность каждого из которых составит 700 тыс. тонн кокса в год. Общая производительность нового агрегата — 1 400 тыс. тонн в год. В эксплуатацию блоки планируется

запускать последовательно — в 2020-м и 2021-м годах. При строительстве коксовой батареи №11 будет внедрен ряд современных технических разработок для защиты окружающей среды. Это один из крупнейших инвестиционных проектов, которые сегодня реализуются в Вологодской области.

— Какие знаковые объекты приходилось строить раньше?

— В Вологодской области это наш первый объект. В прошлом году на Новоліпецком металлургическом комбинате мы закончили строительство установки вдувания пылеугольного топлива в доменные печи 6, 7. Она является четвертой установкой подобного типа в России и была запущена нами в эксплуатацию в рекордные сроки, менее чем за два года. На площадке строительства находилось до 600 человек рабочего персонала. Мы были и одним из крупнейших подрядчиков при строительстве Тихвинского вагоностроительного завода, нашими специалистами были выполнены работы по строительству ТЭЦ 110МВт, устройству схемы выдачи тепловой и электрической мощности, монтажу и обвязке технологического оборудования в литейном, вагоносорборном, кузнечно-штамповом цехах. Сейчас мы продолжаем сотрудничество с этим предприятием, делаем реконструкции и технические перевооружения действующих цехов ТВСЗ. В Киришах (Ленинградская область) с 2009 по 2012 год мы принимали участие в строительстве завода по глубокой переработке нефти на площадке Киришинефтеоргсинтез. Это

очень современное производство, наша компания была одним из генеральных подрядчиков. В рамках данного проекта было задействовано максимальное количество сотрудников — около 700 человек.


— Как обстоят дела с кадрами?

— Как и другим крупным предприятиям, нам не хватает квалифицированных инженерно-технических работников. Например, в Череповце на объекте «Северстали» очень серьезные требования в части охраны труда и техники безопасности, наличии аттестаций и дополнительных «корочек», как мы говорим. Из всех заказчиков, с которыми приходилось работать, «Северсталь» — самый требовательный. Поэтому у нас в Череповце собраны квалифицированные инженерные кадры со всей России. По традиции не хватает квалифицированных сварщиков, поэтому также пришлось приглашать людей из других регионов. Людей, которые действительно хотят работать и развиваться, мы готовы обучать.

— Каким вы видите будущее предприятия?

— Мы видим дальнейшее развитие нашей компании как генерального подрядчика при строительстве уникальных объектов в секторах промышленности: металлургия, нефтехимия, тяжелое машиностроение, целлюлозно-бумажная промышленность. Кроме того, мы развиваем новые направления деятельности — системы структурного мониторинга, строительство объектов возобновляемой энергетики. В 2018 году мы подписали

соглашение о сотрудничестве с канадской компанией Rocstest, сейчас наши специалисты совместно работают с крупнейшими проектными институтами и государственными органами в части внедрения на территории РФ систем структурного мониторинга. Если говорить о сути системы — это комплекс датчиков, систем автоматизации и программного обеспечения, который позволяет контролировать состояние сложных объектов — тоннелей, мостов, дамб, небоскребов. Система измеряет подвижки грунтов, бетона, металлоконструкций, может с высокой точностью определять места утечек в инженерных коммуникациях. В России это очень перспективное направление.

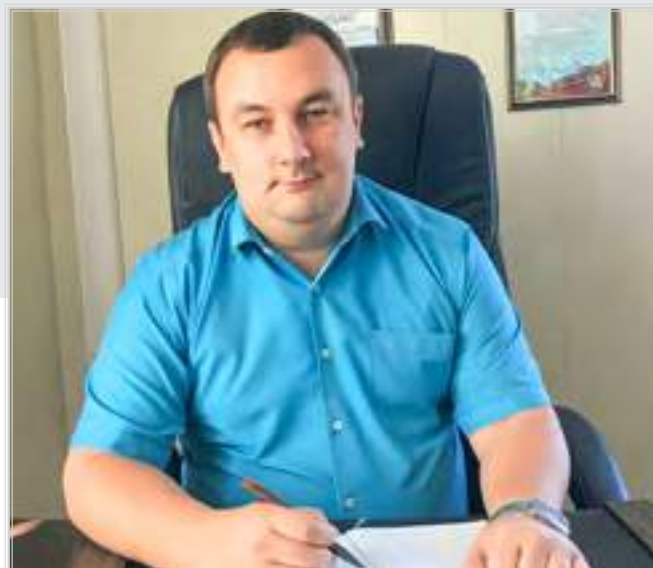
Мы с большой надеждой смотрим на наше череповецкое отделение. Один из главных принципов нашей компании — долгосрочное сотрудничество с клиентом, на него рассчитываем и здесь, прикладываем для этого все усилия. Также мы ищем надежных партнеров, вступили в череповецкое отделение Союза промышленников и предпринимателей и готовы к взаимодействию с другими организациями города и Вологодской области. 



197101, Санкт-Петербург, ул. Чапаева, 16, Лит. А.
Тел.: (812) 380-66-90, 703-04-90,
Факс: (812) 380-66-91.
www.itmstroy.ru



фото: из архива организации



СТАВКА НА КАЧЕСТВО И БЕЗОПАСНОСТЬ

ТЕКСТ: СВЕТЛАНА КАРЕЛЬСКАЯ

«ТрансАвтоТур» более 15 лет работает на рынке пассажирских перевозок и в полной мере может называться одним из лидеров Череповца в этой отрасли.

Об основных требованиях к бизнесу в секторе транспортных услуг, позволяющих предлагать профессиональное и безопасное обслуживание пассажиров, о перспективах развития организации журналу «Бизнес и Власть» рассказал руководитель группы предприятий **Александр Меньшиков**.

— **Александр Алексеевич, расскажите подробнее, чем занимается ваша компания и как прошло ее становление?**

— Наша компания более чем за десятилетний срок проделала огромный путь развития в области автотранспортных услуг. За это время в организации сформировался большой автопарк и сложилась дружная команда профессионалов, которые радуют за дальнейшее развитие и процветание бизнеса.

ООО «ТрансАвтоТур» готово предложить полный комплекс работ в области предоставления транспорта, в том числе это перевозка пассажиров, доставка грузов, услуги спецтехники. Организация входит в число основных подрядчиков градообразующих предприятий Череповца и региона в целом. Нашими долгосрочными партнерами являются ПАО «Северсталь», АО «Апатит», ООО «Северсталь ТПЗ-Шексна» и другие организации.

— **Как часто обновляется автопарк вашего предприятия?**

— Мы динамично развиваемся. Для выполнения своих договорных обязательств предприятие постоянно обновляет материально-техническую базу, увеличивает парк транспортных средств. Мы начали с одного автобуса, а теперь автопарк расширился до 180 единиц.

Но мы не останавливаемся на достигнутом, в этом году принято важное решение: заменить весь подвижной состав. Возраст транспорта, который возит пассажиров на «Северсталь» и «Апатит», не будет превышать трех лет.

Мы отдаем предпочтение транспорту зарубежного производства (Китай, Корея), а также автобусам отечественной марки «НефАЗ». Пять новых автобусов этой марки уже прибыли к нам в августе 2019 года.

Это современная и комфортная техника, оборудованная спутниковым мониторингом ГЛОНАСС. С хорошими условиями для пассажиров, имеющая подогрев двигателей. Такие автобусы могут быть использованы в длительных рейсах в любое время года. Считаем безопасностью и комфорт пассажиров главным условием перевозок.

На этих автобусах будут осуществляться и детские перевозки. В этом году

компания заключила несколько контрактов, по ним мы возили детей в лагеря «Искра» и «Жемчужина Мологи». Кроме того, компания предоставляет автобусы детской хоккейной команде «Северсталь» и волейбольной сборной «Северянка».

Для детских перевозок существуют особые правила, определяющие безопасность и надежность при поездках маленьких пассажиров, такие как использование транспорта не старше десяти лет, оснащенного ремнями безопасности. Наша техника полностью соответствует заявленным требованиям.

Несмотря на то, что стоимость одного нового автобуса составляет порядка 9 миллионов рублей, предприятие понимает всю степень ответственности и необходимости в обновлении автопарка и готово нести эти затраты.

При покупке автотранспорта мы вкладываем собственные средства, а также используем лизинг.

— **Какое внимание уделяете безопасности?**

— В транспортной компании требования к безопасности очень велики. Весь автопарк работает на собственной производственной базе, имеется парковка, вмещающая весь транспорт, и пункт выпуска на линию.

Мы строго соблюдаем действующее законодательство в сфере транспортной безопасности: постоянно проводится обучение водителей, инструктаж, специалисты направляются на повышение квалификации.

За техническим состоянием транспорта круглосуточно следят контролеры. Наша автобаза находится под видеонаблюдением, позволяющим контролировать соблюдение требований правил безопасности в режиме онлайн.

Кроме перечисленного, за безопасность и качество имеющегося транспорта несет ответственность ремонтная служба компании, в которой трудится более 35 человек. Хорошая работа сотрудников мотивируется различными способами, в том числе предоставлением дополнительного медицинского страхования, по итогам года лучшие сотрудники награждаются путевками за границу и в санатории нашей страны.

— **Расскажите о заказных автобусных перевозках.**

— Автобусные перевозки — одна из востребованных услуг. Ежегодно в новогодние праздники около 20 автобусов нашей организации направляются в Великий Устюг для удовлетворения спроса на туристический отдых. Наши автобусы перевозят туристов в Москве и Санкт-Петербурге.

При выполнении заказных автобусных перевозок снова самими главными критериями являются качество и безопасность.

Компания строго следит за соблюдением этих требований — после каждой поездки подводятся итоги: как отработал водитель и техника, было ли комфортно и удобно пассажирам. Это делать необходимо, поскольку без обратной связи на рынке наших услуг просто не обойтись. По заказным перевозкам с водителями проводится обязательный инструктаж, вводится форма (рубашки и галстуки). Считаем, что при соблюдении данных требований возрастает дисциплина на предприятии в целом,



формируется культура оказания услуг, возникает доверие у заказчиков.

— **Как будет развиваться ваша компания?**

— В этом году нашей компании исполняется 15 лет. Мы планируем развиваться и дальше, придерживаясь основных принципов своей работы — максимальное удовлетворение потребностей наших клиентов, высокий уровень сервиса, надежность, безопасность, комплексность, индивидуальный подход и гибкость в работе при оказании услуг.

Объем средств, который выделяется на дальнейшее развитие компании, достаточно велик, но в существующих рыночных отношениях это необходимость.

В планах — организация международных перевозок в Эстонию, Финляндию, Белоруссию. Для этого предприятием «ТрансАвтоТур» получены все необходимые международные допуски на водителей и технику. Организация

НЕСМОТЯ НА ТО, ЧТО СТОИМОСТЬ ОДНОГО НОВОГО АВТОБУСА СОСТАВЛЯЕТ ПОРЯДКА 9 МИЛЛИОНОВ РУБЛЕЙ, ПРЕДПРИЯТИЕ ПОНИМАЕТ ВСЮ СТЕПЕНЬ ОТВЕТСТВЕННОСТИ И НЕОБХОДИМОСТИ В ОБНОВЛЕНИИ АВТОПАРКА И ГОТОВО НЕСТИ ЭТИ ЗАТРАТЫ.

планирует продолжать оказывать благотворительные услуги по перевозкам таким известным череповецким коллективам, как «Ступени» и «Позитив» (центр «Преодоление»). **Р**



ИГРА ВДОЛГУЮ

ТЕКСТ: АЛЕКСАНДР МАЛЬЦЕВ

Как зарубежные санкции влияют на развитие регионального — и малого, и крупного — бизнеса? Об этом мы поговорили с Иваном ТИМОФЕЕВЫМ, кандидатом политических наук, программным директором Российского совета по международным делам РФ. Летом в Вологде состоялась Международная конференция «Диалог Форт Росс», на которой он выступил с докладом, посвященным вторичным санкциям и связанным с ними рисками.



— Нет ли противоречия в том, что с одной стороны наше государство пытается стимулировать экспорт, привлекая к этому в том числе малый бизнес, а с другой — мы слышим жесткую анти-санкционную риторику, «мы в кольце врагов» и т.п.?

— Как у любой крупной страны, у России есть свои политические интересы на международной арене. Они могут противоречить интересам других стран. И наши партнеры, как мы их называем, используют против нас экономические меры, для того чтобы добиться смены нашего политического курса. Общий посыл такой: вот вы, пожалуйста, сделайте то-то и то-то по Крыму, по Донбассу, а мы посмотрим, давать вам послабления или нет. Конечно, Россия, как великая держава, пойти на такой шантаж не может. И мы вынуждены в этих условиях жить. Мы не можем, например, Крым использовать как разменную монету — это вещь принципиальная.

Сейчас мы в отношениях с западными странами находимся в режиме ухудшающихся отношений, поэтому, конечно, тематика экономических санкций будет над нами довлеть. Но, с другой стороны,

мы — часть глобальной экономики, у нас есть собственная задача экономического роста, которую никто не отменял. Экспорт — это один из источников роста. Существует много сфер, которые пока не затронуты политическими рисками. И речь идет не только о Западе, но и об азиатских рынках...

То есть мы живем в такую интересную эпоху, когда есть непростая внешняя

«ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬ, КОТОРЫЙ НЕ ХОЧЕТ УМИРАТЬ, НЕ ДОЛЖЕН СЕТОВАТЬ НА САНКЦИИ, А ДОЛЖЕН НАЙТИ НОВЫЕ ВОЗМОЖНОСТИ».

среда, но при этом есть и ниши, которые пока не заняты, в которых мы можем сотрудничать с другими странами, создавая цепочки добавленной стоимости. От этого не нужно отказываться.

Вы знаете, в дипломатии не бывает черного и белого: дипломат обязан даже в самой отчаянной ситуации найти возможности и источники роста. Та же самая задача стоит перед бизнесом.

Я как человек, занимающийся дипломатией, и как эксперт, который много общается с региональным бизнесом, могу

сказать, что проблема даже не столько в самих санкциях. Нашим предпринимателям есть, что продавать, есть мозги, есть какая-то школа. Вопрос в наработке критической массы компетенций, связей и практики работы за рубежом, которые можно трансформировать в ощутимый результат. Но тут нужны годы кропотливой работы: по изучению рынка, знакомству с людьми, продвижению своих товаров. У многих бизнесменов не хватает терпения, оборотных средств, знания языков... Есть такая иллюзия, что результат должен быть через три или шесть месяцев. В работе с зарубежными контрагентами этого не будет!

К тому же кредитные ресурсы ограничены, есть недобросовестная конкуренция на местных рынках, иные риски — многим компаниям не хватает собственных сил, чтобы эту тему, что называется, дожать. Привычка к быстрой отдаче здесь не сработает — нужно играть в долгую. А для этого нужны механизмы институциональной поддержки, в том числе и со стороны региональных властей.

— Иван Николаевич, тогда какие риски могут минимизировать региональные власти?

— Представим, что есть компания, которая инвестирует время, деньги, усилия своих сотрудников в изучение ситуации на каком-то определенном рынке страны X. Допустим, у этой компании все получилось. Вопрос: поделится ли она своими знаниями с другими? Скорее всего, нет. Это значит, что всем другим компаниям придется проделать похожий путь, и хорошо, если они на этом пути выживут. В этой ситуации как раз и могут помочь институты развития — Российский экспортный центр или подобные организации на местах. Ими изучается правовая среда страны X и даются четкие рекомендации, что можно, а что нельзя делать на этом рынке бизнес-сообществу. То же самое касается слома языкового барьера, создания иноязычных версий сайтов и других вопросов. Чтобы не изобретать каждый раз велосипед, должен быть чертеж: нравится — бери, не нравится — делай свой, если хочешь.

— В Вологде удалось увидеть потенциал для развития бизнеса?

— Вы знаете, само место потрясающее, начиная от истории и заканчивая ландшафтом. Я первый раз у вас, и вижу здесь большой туристический потенциал. Мне лично здесь нравится сама аура этих мест. И если мне нравится, то, думаю, и другим понравится. Вопрос в организации и «продаже» этого туристам.

— Возвращаясь к санкциям. Насколько они влияют на российскую экономику и будет ли это влияние усиливаться?

— По сравнению с Ираном, нынешний санкционный режим в отношении России позволяет нам нормально жить. Вопрос в системной работе по изучению зарубежных рынков и по продвижению на них отечественных товаров. Да, [антироссийские] санкции будут усиливаться — тут нет никаких иллюзий. Они будут тормозить наш экономический рост. С этим нужно жить. Значит, нужно искать новые ниши для роста. С 2000-х годов такой нишей были сверхдоходы по нефтянке. Страна получала достаточно много денег, и мы это чувствовали — везде по-разному, но так или иначе благосостояние населения росло. Сейчас этого не будет.

Экспорт — это хороший альтернативный вариант. И санкции его не закрывают.

Да, если раньше государство росло и вслед за ним рос бизнес, то теперь модель меняется: растет бизнес, а за ним — все остальное. Эта модель непривычна, но другого пути нет, к сожалению.

— Крупный бизнес, кажется, уже прочно встроился в глобальную экономику. У его владельцев и топ-менеджеров дома в Лондоне, дорогие яхты и т.п. Насколько сильно их затрагивают санкции? Вообще насколько их интересы совпадают с национальными, на ваш взгляд?

— Ничего хорошего от персональных санкций нет. Есть правило 50%: если конкретное физическое лицо, внесенное в список, владеет половиной акций компании, то она тоже попадает под санкции. А это означает, что с этим физическим/

«МЫ ЧАСТО ЕДЕМ ЗА РУБЕЖ УСТАНОВЛИВАТЬ ДЕЛОВЫЕ КОНТАКТЫ, НЕ ЗНАЯ, ЧЕГО МЫ КОНКРЕТНО ХОТИМ. НАДО СНАЧАЛА САМИМ СФОРМИРОВАТЬ «КОРОБОЧНОЕ ПРЕДЛОЖЕНИЕ». ОНО МОЖЕТ МЕНЯТЬСЯ В ДЕТАЛЯХ, ИСХОДЯ ИЗ ПРЕДПОЧТЕНИЙ ДРУГОЙ СТОРОНЫ, НО БАЗА ВСЕ РАВНО ДОЛЖНА БЫТЬ».

юридическим лицом запрещено вести любую деятельность американским гражданам, даже шире — любая транзакция в долларах для такой компании закрывает для нее экспортные возможности. Вспомните, какие сложности были у «Русала», тогда Дерипаске пришлось продать свою долю в компании... Это своего рода шантаж. Сделать из наших бизнесменов, которые имеют доступ к Путину, некую фронду, которая должна менять взгляд президента на происходящее. Это их логика. Но добиваются ли они результата? Нет. Некий дяденька, который живет за рубежом, диктует вам условия. Но вы живете в этой стране, и если вы будете подрывать государственные устои, то вас здесь вообще не будет!

Давайте снимем всю эту яхтенно-автомобильно-шмоточную мишуру, которой

много можно найти интернете. Посмотрите на любого крупного бизнесмена. Он же мыслит рационально: можно локализовать все производство внутри страны, но тогда он умрет как бизнес, потому что внутренний рынок этого не купит. Поэтому он вынужден принимать во внимание все эти санкционные темы и к ним адаптироваться. То же самое относится и к малому бизнесу: если вы, к примеру, продаете туристическую услугу и привозите сюда иностранца, то вы становитесь глобальным ориентированным человеком — вы продвигаете свой национальный продукт, а деньги за него приходят из-за рубежа. Бизнес оказывается между молотом и наковальней: с одной стороны «западники», тянущие в глобальную экономику, с другой — страна со своими национальными интересами. И приходится примирять одни интересы с другими.

— Если взять такую тему, как импортозамещение. Почему в сельском хозяйстве у нас есть некоторые успехи, а в промышленности, мягко скажем, не очень?

— Все очень просто. Там, где есть товары с низкой добавленной стоимостью, их заместить легче. А чтобы сделать станок лучше, чем импортный или хотя бы такой же, нужны годы, если не десятки лет вложений в людей, которые его изобретут и которые будут потом его использовать. Тут нужно понимать важную вещь: все заместить невозможно — это утопия. Реальность такова, что у стран есть специализация. Тут нужно сконцентрироваться на тех областях, в которых у нас есть хорошие заделы, компетенции, где можно выстроить несколько десятков крупных компаний — это все, что связано с IT, ядерной энергетикой, космосом, нефтедобычей и нефтепереработкой, химической промышленностью, машиностроением (особенно тем, которое связано с обороной). Понятно, что в автомобилестроении мы пока не можем соревноваться с «Тойотой». И не факт, что это нужно.

Благодарим за помощь в организации интервью Екатерину Угодникову. «Российская газета» (www.rg.ru).

ЭКСПОРТ – ЭТО НЕ СТРАШНО

ТЕКСТ: АННА СВЕТЛОВА

В Вологде прошли обучающие семинары «Основы экспортной деятельности» и «Правовое обеспечение экспорта», главной темой которых стала внешнеэкономическая деятельность предприятий и продвижение продукции на внешние рынки. Семинары провел федеральный тренер, руководитель обособленного подразделения АО «Российский экспортный центр» в Калининграде Александр ПРЯХИН. Инициатор события — Вологодское региональное отделение общероссийской организации «ОПОРА РОССИИ».



Во время семичасового семинара вологодские предприниматели узнали, как разработать план экспортного проекта. Участники начали с выбора зарубежного рынка и дошли до валютных платежей. Разобрались, как понять, готова ли компания к экспортной деятельности, а затем составили список основных документов, необходимых для внешнеэкономических сделок. Остановились на источниках, в которых можно почерпнуть ответы на вопросы.

Базовый семинар «Основы экспортной деятельности» в основном касался жизненного цикла экспортного проекта.

«Мы рассматривали вопросы выбора рынка, поиска покупателя, подготовки товара и контракта, логистики, работы с таможенной и получения валютной выручки, — рассказывает Александр Пряхин. — Основная цель семинара — сформировать у потенциального российского экспортера понимание, с какими особенностями он может столкнуться при реализации экспортного проекта, и каким образом управлять процессами, минимизируя риски.

Я приводил множество практических примеров того, как в разных странах реализуются экспортные проекты».

На семинаре «Правовое обеспечение экспортной деятельности» участники углубились в вопросы, касающиеся международного права, в том числе рассмотрели

ОСНОВНАЯ ЦЕЛЬ СЕМИНАРА – СФОРМИРОВАТЬ У ПОТЕНЦИАЛЬНОГО РОССИЙСКОГО ЭКСПОРТЕРА ПОНИМАНИЕ, С КАКИМИ ОСОБЕННОСТЯМИ ОН МОЖЕТ СТОЛКНУТЬСЯ ПРИ РЕАЛИЗАЦИИ ЭКСПОРТНОГО ПРОЕКТА, И КАКИМ ОБРАЗОМ УПРАВЛЯТЬ ПРОЦЕССАМИ.

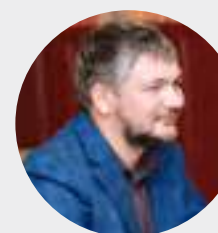
Конвенцию ООН о договорах международной купли-продажи товаров (Венская конвенция 1980 года, CISG). Собравшиеся получили практические рекомендации о применении конвенции.

«Одной из важнейших тем, рассмотренных на семинаре, стала международная защита прав интеллектуальной

собственности. На примерах мы разобрали особенности подготовки экспортного контракта с учетом регулирующего и применимого права, а также арбитражной оговорки», — сказал Александр Пряхин.

По словам федерального спикера, который объездил с подобными семинарами большую часть России, не существует одинаковых регионов, у каждого субъекта свои плюсы и минусы: «У вологодских производителей нет особых проблем для выхода на внешние рынки сбыта и успешного ведения экспортной деятельности. Есть свои, известные, в том числе за рубежом, бренды, экологически чистая продукция, пользующаяся спросом и один из главных плюсов — удобное географическое положение. Вологда исторически была развитым торговым центром, удачно располагалась на торговых путях, а близость к Санкт-Петербургу — это порт, выход к морю, и, значит, доступ к любой точке мира».

Как отметил Александр Пряхин, всех российских предпринимателей, несмотря на географию, объединяют две проблемы:



Сергей НУРИДЖАНЫН, индивидуальный предприниматель:

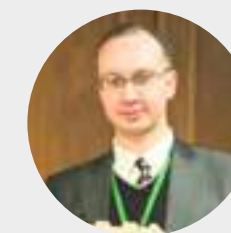
«Безусловно, подобные семинары для предпринимателей, решивших сделать первый шаг на внешнеэкономический рынок и вывести свою продукцию на более высокий уровень, организовывать необходимо. Ты получаешь большой объем важной и полезной информации, которую так просто в интернете не найдешь. Кроме того, у тебя есть возможность задать тренеру конкретный вопрос, представляющий интерес лично для тебя и дальнейшего развития именно твоего бизнеса, и получить ответ. Мы узнали о том, какие преимущества есть у экспортной деятельности для отечественных предпринимателей, какая в России существует государственная поддержка начинающих экспортеров. Оказалось, тебя готовы взять с продукцией и довести до заказчиков и покупателей за рубежом. Я от семинара получил информацию о том, какие существуют правила для введения в товарооборот продукции и нанесения на нее штрих-кодов и маркировки «Сделано в России», какие компании имеют право это делать. Участие в этом мероприятии дало мне возможность увидеть перспективы развития и расширения своего дела не только на территории нашего региона, но и за пределами России».

Сергей ШЕЛЛЕСТЬ, заместитель генерального директора компании «Огнецвет»:



«Семинар проводил опытный тренер Александр Пряхин, о котором у меня остались только положительные эмоции. Больше всего подкупило, что давалась не только теория, а в большей степени акцент был сделан на показательные примеры из личной практики спикера. Наше предприятие уже работает с иностранными партнерами, но даже для нас некоторые моменты по ведению экспортной деятельности стали открытием. Очень много внимания мы уделили юридическим тонкостям, случаям из жизни, ошибкам, которых можно избежать. Мы разбирались, как оценить, соответствует ли продукт требованиям внешнего рынка, как определить потенциальные риски, способы их минимизации, анализировали основные этапы

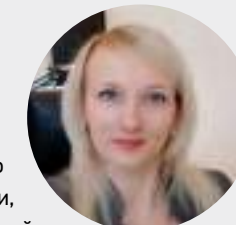
проведения внешнеэкономической сделки, выясняли, как вести международные переговоры, что нужно учесть при заключении внешнеэкономического контракта, получении валютных платежей. В целом программа семинара и формат подачи информации, я уверен, никого не оставили равнодушными. Я буду применять полученные знания на практике. Уверен, они помогут нам выйти на более высокий уровень продаж, расширить рынок сбыта, освоить новые направления работы, в том числе и во внешнеэкономической сфере».



Александр СТАТЕЕВ, руководитель строительной компании «Северный дом»:

«Большим плюсом семинара стало то, что вся информация подавалась тренером на конкретных примерах. В ходе живого обсуждения мы задали много вопросов и, что самое главное, получили внятные ответы. Ценной была информация по новым юридическим тонкостям при заключении контрактов и оформлении основных документов с момента совершения внешнеэкономической сделки до оплаты за товар. Тренер обратил особое внимание на порядок проверки надежности зарубежного контрагента. Мы узнали, как снизить риски и не нарваться на штрафы, как юридически распределить ответственность с партнером и прописать все эти моменты в контракте, какие существуют механизмы защиты своих интересов при оплате поставленной продукции. Это необходимая информация, которая поможет нам в работе».

Любовь СМЕРНОВА, коммерческий директор ИП Кислицына, торговая марка «АТАГ»:



«Я почерпнула для себя много полезной информации. В частности, мы разобрали алгоритм поэтапной работы экспортного направления, узнали, какими сервисами необходимо пользоваться, чтобы получать информацию о правилах поставок в ту или иную страну, получили информацию о сервисах расчета логистики. По возможности я буду принимать участие в таких мероприятиях и в будущем».

Партнеры проекта «Бизнес на экспорт»



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

боязнь выхода на внешний рынок из-за отсутствия необходимых знаний и навыков и принцип спокойствия: «У меня все хорошо, пусть все так и остается».

«Первую проблему мы помогаем решить в том числе благодаря семинарам,

тренингам, консультациям. Вторую устраняем, разъясняя и приводя примеры предприятий, успешно реализующих свою продукцию за рубежом. Это отличная мотивация для пассивных предпринимателей, когда на конкретных примерах

показываешь, что твой бизнес может успешно развиваться, расширяются рынки сбыта, продукция становится экспортно-ориентированной и конкурентоспособной, а значит, увеличивается прибыль», — говорит бизнес-тренер.

ЭКСПОРТ – НОВАЯ ПЕРСПЕКТИВА РЕГИОНАЛЬНОГО БИЗНЕСА



ТЕКСТ: СЕРГЕЙ ВИКТОРОВ

Вовлечение новых экспортеров во внешнеэкономическую деятельность и повышение их конкурентоспособности становятся ключевым фактором роста устойчивости российской экономики. Создание эффективной системы поддержки несырьевого экспорта — одна из главных задач АО «Российский экспортный центр». О перспективах развития экспорта, сложности становления экспортеров и влиянии ВЭД на развитие регионов нашему журналу рассказал генеральный директор АО «Российский экспортный центр» Андрей СЛЕПНЕВ.

— Одно из важнейших событий в сфере экспорта — реализация национального проекта «Международная кооперация и экспорт». Каково значение этого документа для продвижения нашей продукции на внешние рынки?

— В привычном сознании, к сожалению, до сих пор бытует мнение, что Россия экспортирует одни лишь энергоресурсы. Хотя это большое заблуждение. Одна треть экспорта приходится именно на несырьевые товары. Только в прошлом году экспорт составил порядка 151 млрд рублей. Мы экспортируем продукты питания, металлы, удобрения, продукцию

лесопромышленного комплекса и химической отрасли и многое другое. Потенциал огромен: среди российских компаний много тех, кто мог бы успешно завоевывать мировые рынки. Однако сейчас они зачастую выстраивают свою модель, ориентируясь на регионы России. В крайнем случае — на ближайших соседей: Казахстан, Белоруссию, и лишь немногие строят свою бизнес-модель в расчете на глобальный рынок. При этом мы видим, что те, кто начинают развиваться в этом направлении, достигают впечатляющих результатов. Способствовать развитию экспорта в России призван национальный проект «Международная кооперация и экспорт». Впервые на поддержку

компаний, ориентированных на экспорт, выделяется беспрецедентный объем финансирования — 956 млрд рублей.

— А есть уже какие-то результаты национального проекта?

— Сделано уже немало. Например, с 1 июля действует нулевая ставка НДС при экспорте работ и услуг. Соответствующие изменения были внесены в Налоговый кодекс при непосредственном участии РЭЦ. Поскольку получатель российских услуг находится за границей, то совершенно логично освободить экспортеров от уплаты НДС, тем более, что им ранее уже пришлось заплатить соответствующие налоги внутри

страны с затрат на создание своего экспортного продукта, например, при закупке необходимого оборудования.

18 июня премьер-министр Российской Федерации Дмитрий Медведев подписал распоряжение о внесении в Госдуму законопроекта о либерализации валютного контроля. Законопроект предусматривает отмену с 1 января 2020 года требования о репатриации резидентами экспортной выручки в российской валюте в отношении несырьевых товаров и поэтапную отмену этого требования в отношении экспорта сырьевых товаров. Мы надеемся, что бизнес положительно среагирует на эти изменения.

Также начала действовать государственная мера поддержки компаний, реализующих корпоративные программы повышения конкурентоспособности (КППК). Для компаний, которые принимают участие в данной программе, коммерческие ставки банков будут снижены до 4,5%. Важно, что государство дает вполне конкретный сигнал бизнесу — на протяжении нескольких лет будет зафиксирована льготная кредитная ставка. Правительством РФ по этой программе заложено более 327 млрд рублей.

Кроме того, РЭЦ совместно и с Минпромторгом России, и с Минэкономразвития создают единую систему продвижения экспорта за рубежом и в субъектах Российской Федерации.

— В чем ее суть?

— Эта система в перспективе охватит 52 страны. Уже работают бюро РЭЦ в Мумбаи, в Ташкенте, в Ханое. В перспективе они будут открыты в странах Азии, Европы, Ближнего Востока и СНГ. Уникальность системы состоит в том, что она соединит российские регионы с зарубежными странами. Создается возможность сквозного взаимодействия между точками поддержки экспорта за рубежом и в субъектах РФ. Иными словами, экспортер сможет прийти в центр поддержки в своем регионе и в случае необходимости оперативно получить консультацию с представителем бюро интересующей его страны за рубежом. Коммуникация «регион — зарубежная страна» сегодня выстраивается при непосредственном участии центрального звена

— Российского экспортного центра. Это должно сократить сроки предоставления мер поддержки экспортерам и упростить схему обращения за поддержкой в зарубежные представительства. Эффективность этой системы значительно возрастет в рамках реализации нашей цифровой платформы: «одно окно» позволит связать всех участников экспортного процесса с помощью современных технологий.

— Очевидно, что фокус внимания РЭЦ значительно сместился в сторону регионов. Расскажите про точки присутствия РЭЦ?

— В 2021 году предусмотрено создание центров поддержки экспорта (ЦПЭ) во всех регионах России. На сегодняшний день их уже 79. Буквально недавно правительство Российской Федерации одобрило для внесения в Государственную Думу законопроект о наделении РЭЦ

ОДНИМ ИЗ НАИБОЛЕЕ ПРОСТЫХ И БЫСТРЫХ СПОСОБОВ НАЧАТЬ ЭКСПОРТНУЮ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ЯВЛЯЕТСЯ ТОРГОВЛЯ ЧЕРЕЗ ЭЛЕКТРОННЫЕ ТОРГОВЫЕ ПЛОЩАДКИ.

полномочиями по контролю, мониторингу и анализу работы ЦПЭ. Эта законодательная инициатива позволит ускорить интеграционные процессы между РЭЦ и региональной сетью ЦПЭ, упорядочить и масштабировать поддержку экспортеров, обеспечив к ней доступ во всех регионах страны. Теперь у регионов есть широкий пул инструментов. Все это даст возможность ускорить процесс выхода на внешние рынки, а также значительно сократить временные и финансовые затраты. Кроме того, экспортеры, обращаясь в ЦПЭ, уже могут получать профессиональное консультирование по вопросам экспортной деятельности и доступ ко всем мерам поддержки РЭЦ.

— Какие меры поддержки РЭЦ еще может предложить отечественным компаниям-экспортерам?

— Во-первых, мы являемся штабом национального проекта «Международная кооперация и экспорт». РЭЦ, входящий в группу ВЭБ.РФ, обладает высокой

компетенцией по разработке регуляторных мер, цель которых устранить избыточные требования и ограничения для бизнеса, вовлеченного в экспортную деятельность.

Во-вторых, РЭЦ является агентом правительства РФ, реализует ряд специальных программ поддержки экспорта, связанных с международной конгрессно-выставочной деятельностью. Иными словами, экспортеры могут обратиться в РЭЦ и получить возможность участвовать в международных выставках, бизнес-миссиях. Также РЭЦ имеет возможность оказывать поддержку при транспортировке экспортной продукции.

В-третьих, экспортеры, обратившись в РЭЦ, могут получить качественную консультацию, им будут предложены услуги по поиску партнеров за рубежом, аналитика по потенциальным экспортным рынкам. Экспортеры могут воспользоваться помощью в сертификации, патентовании, лицензировании. Не менее важно консультирование по таможенному администрированию. Для начинающих экспортеров работает школа экспорта РЭЦ. Компании могут рассчитывать на помощь РЭЦ в сфере защиты прав интеллектуальной собственности.

В-четвертых, наибольшей популярностью пользуются наши финансовые меры поддержки. Агентство ЭКСАР обеспечивает защиту от рисков, связанных с экспортной деятельностью. РОСЭКСИМБАНК предоставляет различные формы экспортного финансирования. Кроме того, к услугам экспортеров банковские гарантии, расчеты по экспортным контрактам, хеджирование валютных рисков.

В целом мы предоставляем около ста услуг, предлагая определенный пул инструментов для каждой целевой аудитории. В прошлом году РЭЦ оказал поддержку более 10 тыс. экспортерам.

— Как продвигается проект по внедрению и реализации акселерационных программ?

— Он запущен и эффективно пилотируется. Изучив лучшие мировые практики, мы запускаем собственные акселерационные проекты, которые позволяют адаптировать участников ко всем сложным процессам международной

Справка по экспорту за 2018 год. Экспорт по группам продукции

Группа	2016	2017	2018	2018		
	млн\$			доля	рост, млн \$	темп, %
Черные металлы	1 290,0	1 826,7	2 317,7	49,2%	+491,1	+26,9
Удобрения	1 033,2	931,9	1 521,4	32,3%	+589,5	+63,3
Древесина и продукция деревообработки	323,2	390,6	514,7	10,9%	+124,1	+31,8
Изделия из черных металлов	87,0	124,6	144,0	3,1%	+19,3	+15,5
Нерудное минеральное сырье	0,0	0,0	51,4	1,1%	+51,3	↗
Механическое оборудование и техника, компьютеры	21,7	23,6	21,1	0,4%	-2,6	-10,9
Неклассифицированные товары	0,0	0,0	15,1	0,3%	+15,1	↗
Медь	12,2	21,0	15,0	0,3%	-5,9	-28,3
Мебель, осветительная техника	13,5	14,9	13,1	0,3%	-1,9	-12,5
Топливо	12,0	10,4	13,0	0,3%	+2,6	+24,7

торговли, но самое главное, нам важно показать российским предприятиям, что экспорт — это реальность и совсем несложно.

В начале года мы презентовали совместный онлайн-акселератор со Сбербанком. Также реализуется пилотный проект на нашей собственной инфраструктуре в Нижегородской и Орловской областях. Запускаются пилотные кобрендинговые программы с бизнес-школой «Сколково», Pricewaterhousecoopers. Готовятся к запуску и другие программы.

По каждому участнику акселератора определяется экспортная зрелость и составляется индивидуальный план действий. Программа включает в себя образовательный модуль, консалтинговую поддержку, логистическую поддержку и другие популярные у экспортеров сервисы. Ее цель — формирование комплексных компетенций в области экспорта, а также создание условий для «бесшовного» выхода на внешние рынки.

Попасть в акселератор могут как компании, которые не занимаются экспортом, но у них есть такой потенциал, так и фирмы, которые уже осуществляют поставки на зарубежные рынки.

— **Как обстоят дела с выходом российских предпринимателей на зарубежные рынки в онлайн-торговле?**

— Одним из наиболее простых и быстрых способов начать экспортную деятельность является торговля через электронные площадки. Об этом свидетельствует и положительная динамика: объем розничной экспортной электронной торговли России вырос на треть и составил 746 млн долларов. По экспертным данным eBaу, объем рынка такой торговли имеет потенциал роста 10 млрд долларов в течение ближайших нескольких лет.

К примеру, недавно был запущен совместный проект РЭЦ и Alibaba Group, в рамках которого отобраны наиболее перспективные российские товары. Они будут выкуплены китайской компанией у российских поставщиков, перевезены на склады в Китае, а затем проданы через online инфраструктуру. Такая схема позволяет доставлять российские товары местным покупателям в течение одного дня. Первая оптовая партия товара уже была выкуплена и отправлена в Китай для дальнейшей розничной продажи.

Кроме того, совместно с международной электронной площадкой eBaу и регионами России (Ярославская область, Новгородская область, Удмуртия) реализуется проект «Регионы экспорта». На площадке eBaу создается промо-страница региона, а локальных предпринимателей обучают экспортной электронной торговле.

Понимая всю важность данного направления, РЭЦ создал обучающий курс «Возможности онлайн-торговли для экспортеров». Он дает возможность действующим и потенциальным экспортерам в очной и дистанционной форме обучиться способам запуска экспортной интернет-торговли.

— **Насколько активно бизнес откликнулся на приглашение участвовать в премии «Экспортер года»?**

— Интерес к премии чрезвычайно высок, уже сейчас для участия в премии подали заявки более 800 компаний. Окружные этапы проведены в ЮФО, СЗФО, УФО. Присоединиться к премии можно на сайте Российского экспортного центра (*прим. ред.: www.exportcenter.ru/awards*), заполнив электронную анкету.

Уникальным преимуществом конкурса является признание достижений экспортеров на государственном уровне. И мы благодарны, что Правительство Российской Федерации решило поддержать такой премией экспортеров, это действительно важный шаг по популяризации экспорта и заслуженное признание успехов экспортеров в работе на внешних рынках. В ноябре нас ждет федеральный финал, где в рамках международного экспортного форума «Сделано в России» лучшие из лучших — чемпионы экспорта — получат заветную награду за свои достижения из рук председателя правительства. 📌

К ПРОДАЖЕ ГОТОВЫ

ТЕКСТ: ИВАН НЕЧАЕВ

Сегодня сложно представить нашу жизнь без электроэнергии. Электричество нужно везде: при работе за компьютером, просмотре телевизора, ремонте в квартире, приготовлении еды, зарядке гаджетов. Основой энергетики Вологодской области является государственное предприятие «Вологдаоблкоммунэнерго» с многолетней историей. Пройдя через кризис и процедуру внешнего управления, компания продолжает стабильно работать. Сейчас оно готовится к продаже. Расскажем об этом подробнее.

Как все начиналось

В 2013 году в энергетике региона произошли изменения. Передачей электроэнергии стало заниматься отдельное юридическое лицо. Основным активом «Вологдаоблкоммунэнерго» осталась Красавинская ГТ ТЭЦ, которая расположена в городе Красавино Великоустюгского района и имеет мощность 64 МВт. Объект построен на кредитные деньги Чешского экспортного банка. Местоположение станции выбрано исходя из того, что на северо-востоке Вологодской и юге Архангельской областей наблюдался дефицит электрических мощностей. Кроме того, станция обеспечивает теплом жителей Красавино.

Проблемы у «Вологдаоблкоммунэнерго» начались в 2013 году, когда произошел обвал рубля. В результате экономического кризиса реальная доходность, которую можно было получить от продажи электроэнергии и мощности, перестала покрывать расходы по кредитному договору с Чешским экспортным банком.

В 2014 году счета «Вологдаоблкоммунэнерго» арестовали, компания потеряла возможность платить за газ. Фактически предприятие оказалось на грани остановки, что неминуемо привело бы к срыву отопительного сезона. Единственным выходом стало банкротство. Руководство предприятия было вынуждено подать заявление о банкротстве и включить особый порядок платежей.

«Основным кредитором в процедуре банкротства является Чешский

экспортный банк, который и предложил мою кандидатуру собранию кредиторов. Перед назначением мы долго общались. Надо отметить, что в то время все были настроены против Чешского экспортного банка. У него существовали проблемы во взаимоотношениях с должником, правительством Вологодской области, другими кредиторами.

ПРЕДПРИЯТИЕ ОКАЗАЛОСЬ НА ГРАНИ ОСТАНОВКИ, ЧТО НЕМИНУЕМО ПРИВЕЛО БЫ К СРЫВУ ОТОПИТЕЛЬНОГО СЕЗОНА. ЕДИНСТВЕННЫМ ВЫХОДОМ СТАЛО БАНКРОТСТВО.

В совместных беседах были приняты два важных решения. Во-первых, проводить мероприятия, направленные на сохранение станции в работоспособном состоянии. Все понимали, что неработающий актив можно продать только по бросовым ценам. Во-вторых, заняться согласованием интересов Чешского экспортного банка с интересами региона и других кредиторов», — поясняет конкурсный управляющий ГЭП «Вологдаоблкоммунэнерго» **Василий Екимов**.

Сохранить, нельзя остановить

Собрание кредиторов приняло решение не признавать предприятие банкротом, а выбрать процедуру внешнего управления. Появилась рабочая группа при правительстве Вологодской

области с участием представителей ЧЭБ, в задачи которой входила координация действий. Представители местной власти активно включились в работу, заседания проводились регулярно. В ходе таких встреч удалось решить многие вопросы, в том числе исключить разногласия с кредиторами. Была разработана поэтапная программа действий. Основное решение — сохранить станцию и ее коллектив. Сегодня здесь работает более 100 человек.

На принятие решения о сохранении станции также повлиял тот факт, что от ее функционирования полностью зависит теплоснабжение Красавино. И еще один важный момент — работа в рамках вынужденного режима, который был определен распоряжением правительства Российской Федерации в связи с нехваткой электроэнергии на юге Архангельской области. Это не только специальные тарифы и льготы, но и серьезные обязательства по выполнению плана отгрузки электроэнергии и мощности. Таким образом, нашлось как минимум три весомые причины, чтобы «Вологдаоблкоммунэнерго» продолжало работать.

Зачем нужны ремонты

Однако для продолжения работы все технические мощности предприятия должны быть в хорошем состоянии. Основное оборудование Красавинской станции — это три газовые турбины марки «Солар Турбинс», которые имеют свой межремонтный ресурс. На тот момент все три турбины требовали



серьезного ремонта. Эксплуатация турбины со значительным превышением ресурса запрещена, так как это может привести к катастрофическим последствиям. С другой стороны, вывод оборудования из эксплуатации снижает эффективность работы всей станции. Состояние турбин — один из основных вопросов, который волнует потенциальных покупателей актива. Ведь отсутствие капитального ремонта сразу приведет к эквивалентному снижению цены предприятия.

«Каждая турбина имеет свой ресурс, после выработки которого ее нужно либо останавливать, либо ремонтировать. Мы вошли в банкротство с выработанным ресурсом одной турбины. На сегодняшний день мы бы получили выработку всех трех турбин. Но мы посчитали, что намного выгоднее, в том числе и для кредиторов, провести ремонт турбин и дальше продолжать работать, чем остановить или вывести хотя бы одну турбину. Решение о ремонте турбин принималось большинством голосов на собрании кредиторов. Сейчас две турбины уже отремонтированы, ремонт третьей мы запланировали на ноябрь 2019 года. Таким образом, у нас начинается следующий инвестиционный цикл: до 2024 года мы сможем работать без капитальных ремонтов. Это является нашим преимуществом для покупателя», — рассказывает Василий Екимов.

Ремонтные работы предприятие проводит за счет собственных средств. Несмотря на процедуру банкротства и большую задолженность перед кредиторами, компания должна тратить деньги на свои нужды, поскольку они необходимы для дальнейшего функционирования станции.

В июле 2017 года срок внешнего управления «Вологдаоблкоммунэнерго» завершился, предприятие перешло в конкурсное производство. Политика главного кредитора, Чешского экспортного банка, не поменялась, поэтому энергетики продолжили работать и направлять денежные средства, поступающие от текущей деятельности, на техническое поддержание объекта.

История «Вологдаоблкоммунэнерго» начинается с 1903 года, когда городская Дума приняла проект электрификации Вологды. Через год на улицах города появилось 35 электрических фонарей, а в домах и общественных местах зажглись первые 1800 лампочек. Все работы по обеспечению функционирования нового оборудования взяла на себя вновь созданная специальная контора, которая стала прародительницей современного «Вологдаоблкоммунэнерго». Через 20 лет построили электростанцию имени Смирнова, еще через шесть — ЛЭП «Сокол - Вологда», а также подстанции, кабельные сети, трансформаторные пункты и воздушный переход через реку Сухону. Тогда у вологжан появились электрические счетчики. В январе 1955 года запустили первую очередь электростанции льнокомбината. В городе началось строительство распределительных пунктов, новых воздушных и кабельных линий. В начале 70-х предприятие стало

крупным инженерным хозяйством, которое продолжало стремительно расти. В 1976 году создали службу внутриманевровых сетей. В 80-90-х стали активно создаваться и развиваться электрические и электротеплосетевые участки в районах области. В это время «Вологдаоблкоммунэнерго» приняло на баланс и восстановило множество бесхозных электрических сетей. В 2000 году отпуск электроэнергии превысил «дореформенный период» и составил 476,6 миллионов киловатт-час. Тогда же была создана круглосуточная диспетчерская служба по обслуживанию населения Вологды. За все эти годы «Вологдаоблкоммунэнерго» показало себя как предприятие, которое даже в самые трудные времена способно с честью выполнять возложенные на него задачи по надежному и бесперебойному электроснабжению населения, жилищно-коммунального хозяйства, социальной сферы и промышленных потребителей города и районов области.



Только за период конкурсного производства «Вологдаоблкоммунэнерго» заплатила в бюджет региона почти 360 млн рублей. За тот же период предприятие потребило 180 млн кубических метров газа, поставляемого компанией «Межрегионгаз», на сумму более 920 млн рублей. Кроме того, энергетики начали погашение задолженности кредиторам. В июле 2019 года распределены первые 120 млн рублей. По словам конкурсного управляющего Василия Екимова, предприятие сможет делать такие выплаты регулярно.

Изменения в чешском банке

Пока «Вологдаоблкоммунэнерго» занималось решением насущных проблем, в Чешском экспортном банке произошли изменения. Команда, с которой вологжане начинали работать, ушла. Также поменялись юридические специалисты, представляющие интересы ЧЭБ в России. Вопрос о продаже предприятия путем публичного

предложения сейчас вынесен на обсуждение в суд. Заседания рабочей группы при правительстве Вологодской области прекратились. Процесс переговоров с основным кредитором усложнился. Однако компания продолжает работать и идти по ранее намеченному плану.

«Мы считаем, что на сегодняшний день предприятие готово к продаже. И, в принципе, сейчас самое время утвердить все положения и продать предприятие по максимальной цене, потому что дальше будет сложнее. Ведь турбины опять выработают свой ресурс и нам придется идти, можно сказать, по второму кругу. Нами уже интересуются российские компании. Мы предпримем все усилия, чтобы продать предприятие по максимально высокой цене», — поясняет конкурсный управляющий ГЭП «Вологдаоблкоммунэнерго» Василий Екимов.

Сейчас происходит согласование предложения о торгах предприятия

с Чешским экспортным банком. Также специалисты обсуждают сроки продажи имущества. По словам конкурсного управляющего, сегодня никто не заинтересован в их затягивании. «Вологдаоблкоммунэнерго» остается открытым для переговоров с потенциальными покупателями, при этом для продажи станции по максимально высокой цене поиск и переговоры с инвесторами необходимо проводить вдумчиво и без излишней спешки. **Р**



ЗАДАЧИ СТУДЕНТАМ ПОСТАВИТ БИЗНЕС В ЧЕРЕПОВЦЕ ВУЗ ПРИВЛЕКЛИ К РЕШЕНИЮ ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ ПРОБЛЕМ

ТЕКСТ: ИВАН НЕЧАЕВ

Более сотни студентов Череповецкого госуниверситета, объединенные в 11 команд, прошли через пробный этап проекта «Эврика!», разработанного вузом совместно с региональным отделением Союза промышленников и предпринимателей и мэрией города. В рамках образовательного интенсива Университета национальной технологической инициативы (УНТИ) студенты три месяца работали над решением реальных производственных задач, которые им поставили предприятия-партнеры. Именно так и должно работать высшее образование, уверены стороны.



Шуруп без резьбы

Студент четвертого курса направления «Программная инженерия» Андрей Бутурлакин и его команда работали над проблемой компании «Северсталь-метиз». При производстве шурупов иногда случается, что изделие сходит с конвейера без резьбы. Вручную отследить «голые» шурупы практически невозможно из-за массовости и скорости их производства. Студентам предложили разработать систему технического зрения, которая могла бы автоматизировать процесс дефектовки.

«У нас был опыт подобной работы, мы участвовали в двух хакатонах «Северстали», разрабатывали совместно с «Малленом Системс» систему

детектирования автомобилей на дорогах, — говорит **Андрей Бутурлакин**. — 10 человек было у нас в команде, мы разбились еще на три команды. На производстве мы не были, нам предоставили видео этой установки, объяснили задачу. Этого более чем достаточно. Заказчик приходил к нам, и не один раз, они сопровождали нас во всем процессе работы. Мы сделали систему, которая 100% таких шурупов отлавливает. Разработка пока не внедрена, то есть надо посмотреть, как она будет работать в реальности. На предприятии говорят, что будут также закупать роботизированный механизм, который будет скидывать дефектные шурупы с конвейера. Это уже не наша задача. Мы договорились

о работе, скоро заключим договор. Они дали нам и другие задачи, там уже нужно с заказчиком выйти на производство, потому что проблемы сложнее намного. Такая работа на самом деле интересна и полезна».

Андрей Бутурлакин, как и некоторые другие участники «Эврики!», уже получил предложение о трудоустройстве.

Менеджер по развитию и продажам ОАО «Северсталь-Метиз» **Даниил Грушин** считает, что работа со студентами была крайне полезна: «У нас родились две идеи: первая связана с необходимостью отсекать заготовки метизов, которые иногда случайно попадают на конвейер. Вторая — полностью автоматизировать контроль производства пружинной

железнодорожной клеммы. Обе проблемы мы уже пытались решить, но как производственники мы никогда не думали, как это сделать с помощью ИТ-технологий. Обычно мы рассуждали так: «Давайте поставим людей сортировать». Это эффективно, но с точки зрения экономики и прогресса это, конечно, полная ерунда. Понятно, что студентам немного сложно, они не до конца понимают наши технологические процессы, не работают с производителями оборудованиями, но они очень быстро работают с ИТ-технологиями, которые мы не до конца понимаем. Они очень быстро и нестандартно мыслят. Идея по клеммам превратилась в реальный проект, который мы защитили и начинаем реализацию. По шурупам тоже все понятно, но пока не до конца ясны экономические показатели. Эти идеи для нас новы, сначала некоторые из нас даже не верили, что с помощью камер и технологий можно делать подобное. Для меня студенты всегда были отделены от производства, нам казалось, что их нужно переучивать, потому что их знания сложно применить на действующем заводе. А тут получается, что и мы их подтягиваем, и они нам в чем-то помогают. Я работал с 1-2 курсом. Если эту команду вести и погружать в проекты, то к выпуску это будут полупрофессионалы, которые понимают производство».

Новая модель образования

По словам проректора ЧГУ по научной работе **Екатерины Целиковой**, проект «Эврика!» помог серьезно изменить весь образовательный процесс, построив его вокруг решения конкретной задачи. Команды студентов специально составили из учащихся разных курсов, чтобы старшие обучали младших. Для участия в проекте отобрали 360 студентов. При помощи цифрового университета НТИ «20.35» прошло тестирование, после которого список сократился до 110 человек.

«Так как перед нами стояли инженерные задачи, мы отбирали студентов — робототехников, айтишников, — говорит Екатерина Целикова. — К чести промышленных партнеров, мы не сталкивались со скепсисом относительно

результатов работы студентов. Партнеры приходили к нам, давали практические советы, направляли команды, давали понимание, насколько студенты близки к решению проблем, насколько результаты их работы удовлетворяют потребности предприятий. Университет действовал в рамках федеральных государственных образовательных стандартов, но мы для себя увидели, что эти стандарты внутри достаточно свободны. Университет, который сможет грамотно подойти к ним, получит возможности развития. Речь идет о принципах проектного и практикоориентированного обучения. Это была наша гипотеза, мы хотели проверить, как это все работает.

«ЕСЛИ ЭТУ КОМАНДУ ВЕСТИ И ПОГРУЖАТЬ В ПРОЕКТЫ, ТО К ВЫПУСКУ ЭТО БУДУТ ПОЛУПРОФЕССИОНАЛЫ, КОТОРЫЕ ПОНИМАЮТ ПРОИЗВОДСТВО».

Да, образовательный процесс в вузах не очень мобильный, он устоялся веками, благодаря чему и выжили университеты. Наш опыт показал, что это можно изменить, если начать взаимодействовать с внешней средой, к работе в которой и готовятся студенты».

На финальной защите проектов 7 из 11 команд сумели продать результаты своей работы и выйти на стадию заключения договоров. Все 11 решений были утверждены предприятиями как работоспособные.

«Коммерческая составляющая, безусловно, здесь есть, — продолжает Екатерина Целикова. — Ребята получают деньги, так как они являются разработчиками. Кроме того, вуз поддерживает участников проектных команд, у нас есть возможность выплачивать стипендию от имени университета. Нам важно, чтобы ребята понимали, что такая работа даст им материальный доход и шанс показать себя перед, возможно, будущим работодателем. В идеале — чтобы предприятия покупали команды».

Больше задач — лучше студенты

С 1 сентября ЧГУ начинается следующий этап проекта «Эврика!». В 50 проектных командах будут задействованы 500 студентов. Они будут решать реальные задачи, связанные с машинным обучением, искусственным интеллектом, машинным зрением, цифровизацией производственных процессов.

Председатель череповецкого городского отделения Союза промышленников и предпринимателей **Дмитрий Зайцев** уже предложил предпринимателям объединиться и создать премиальный фонд для студентов.

«Премии для ребят будут хорошим стимулом. Мы сможем отметить особо интересные проекты. Нужно более активно привлекать студентов, опыт «Северстали» показывает, что это будет правильно. Программу «Эврика!» поддерживали все крупные компании. Есть интересные результаты, ресурс проекта огромный. Нужно более плотно работать, ведь все мы упираемся в нехватку кадров, причем разных специальностей. И этот проект может отчасти помочь решить эту проблему, — отметил Дмитрий Зайцев. — Студенты смогут работать с реальными бизнес-кейсами, с задачами, которые ставятся на предприятиях, проходить практику на этих предприятиях. Бизнесмены, увидев интересный проект, смогут взять его под опеку, инвестировать в него и вырастить до готового бизнеса. Бизнес получит дополнительный доход, а город — новое предприятие, налоговые поступления и рабочие места».

По словам заместителя мэра Череповца **Михаила Ананьина**, бизнес и вузы сами нащупали новый формат взаимодействия, который позволит решить стратегические задачи развития науки и предпринимательства: «Часто научные исследования затрагивают очень важные темы, но у них нет потребителя, они остаются без финансирования, невостребованными. Важно выстраивать связь между учеными и потребителем научного продукта. Город иногда и сам выступает заказчиком: нам нужны новые решения в экологии, инфраструктуре, архитектуре».

В ВОЛОГДЕ ОТКРЫЛИ ВТОРОЙ В РЕГИОНЕ ТЕХНОПАРК

ТЕКСТ: ВАЛЕНТИНА КОКОРИНА

Детский технопарк «Кванториум» открылся в центре Вологды в восьмиэтажном здании на пр. Победы, 72. Заниматься в новом центре смогут полторы тысячи детей в возрасте от 10 до 18 лет. Обучение будет бесплатным — по сертификатам дополнительного образования.

Особая техника — особый подход

Технопарк занимает четыре этажа: здесь расположены хайтек-цех (высокотехнологичная лаборатория прототипирования, оснащенная 3D принтерами, станками с программным управлением, паяльным и другим оборудованием) и шесть квантумов — творческих лабораторий, которые являются основой всей системы «Кванториума».

Занятия в квантумах направлены не только на приобретение детьми набора знаний по естественно-научным и техническим дисциплинам, но и на развитие творческого потенциала юных ученых и изобретателей. Это уникальная среда для ускоренного развития детей, в которой возвращают будущие инженерные кадры.

В Вологде открыты:

биоквантум — изучение биологии через опыты и эксперименты;

аэроквантум — здесь решают задачи по проектированию, сборке и применению беспилотных летательных аппаратов, разработке дронов, ведется конструирование и программирование в сфере авиатехнологий;

энерджиквантум — работа с альтернативными источниками энергии;

промробоквантум — здесь учатся конструировать и программировать робототехнику разного уровня сложности;

промдизайнквантум — в нем ребята учатся проектировать окружающий предметный мир и взаимодействовать с ним; работать на стыке инженерии и искусства.

VR/AR-квантум — здесь изучаются основные принципы построения виртуального пространства и создания

аудиовизуальных моделей в различных средах разработки.

У каждого из шести квантумов есть свои партнеры из числа вологодских предприятий.

Юридически технопарк «Кванториум» стал структурным подразделением муниципального учреждения «Центр творчества».

«У нас представлен практически весь перечень станков, начиная от фрезер-

ВОЛОГДСКИЕ ШКОЛЬНИКИ СМОГУТ РАЗРАБАТЫВАТЬ И РЕАЛИЗОВЫВАТЬ ПРОЕКТЫ ПО ЭНЕРГЕТИКЕ, ПРОГРАММИРОВАНИЮ, МОДЕЛИРОВАНИЮ, ДИЗАЙНУ, ПРОВОДИТЬ ИССЛЕДОВАНИЯ В БИОЛОГИЧЕСКИХ ИЛИ ВЫСОКОТЕХНОЛОГИЧНЫХ ЛАБОРАТОРИЯХ.

но-гравировальных до обычных паяльных станций. Есть лазер-гравер, который помогает сделать самые мелкие детали. Допустим, необходимо сделать плату, и на этом лазере-гравере можно сделать самые тонкие дорожки на этой плате. Потом ее переносим к паяльной станции, и готовая плата может использоваться в компьютере или микрофоне. Также у нас открыт единственный в регионе аэроквантум. Здесь преподавать будут мастера по авиамodelьному спорту, дети будут создавать квадрокоптеры, изучать летательные аппараты и их историю. В Вологодской области есть потребность в аэросъемке. В Великом Устюге, например, нужно контролировать подъем воды или лесные пожары, или просто заснять красивое место. Создавая такие

летательные аппараты, школьники будут помогать развивать экономику области», — рассказала директор вологодского Центра творчества **Ольга Вертугина**.

Кроме учебных классов и мастерских, в «Кванториуме» оборудованы лекторий, коворкинг-зона и буфет. Просторные помещения позволят приводить на базе технопарка не только учебные занятия, но и семинары, тренинги и конференции.

Особенность технопарка не только в уникальном оборудовании, но и в подходах к обучению: школьники будут сотрудничать с учеными и бизнесменами и выполнять реальные производственные задачи.

Помимо ежедневного обучения на базе «Кванториума» будут проводиться хакатоны и другие мероприятия. В них ежегодно планируется задействовать около 7000 детей и подростков.

Строители будущего

Создание технопарка обошлось в 110 миллионов рублей, более 64% — это федеральные деньги, полученные при поддержке губернатора, остальное — средства из областной казны и внебюджетных источников.

На открытии «Кванториума» присутствовали губернатор Вологодской области **Олег Кувшинников**, заместитель министра просвещения РФ **Марина Ракова**, мэр Вологды **Сергей Воропанов**.

Замминистра напомнила, что первый на Вологодчине технопарк открыт два года назад в Череповце при поддержке компании «Северсталь».

«Успешность и результативность детского технопарка «Кванториум» — это, безусловно, командная работа. Это

синергия усилий педагогов, которые готовы разделить философию проекта и настроить воспитанников на создание чего-то нового, и усилий представителей промышленных предприятий, которые становятся наставниками «кванторианцев», — говорит Марина Ракова. — Выпускники «Кванториумов» — это настоящие строители будущего».

Как отметил Сергей Воропанов, «Кванториум» — это учреждение, которое будет давать детям основы инженерии и технического мышления: «Все педагоги прошли обучение в различных профильных вузах Москвы и в Сколково. Вологодские школьники смогут разрабатывать и реализовывать проекты по энергетике, программированию, моделированию, дизайну, проводить исследования в биологических или высокотехнологичных лабораториях. Ребята имеют возможность попробовать себя во всех направлениях и определить самое подходящее для себя. Технопарк имеет и прикладное значение: школьникам даны конкретные задания, например, рассмотреть возможность применения альтернативных источников энергии для уличного освещения в Вологде, разработать 3D-модели новых объектов городской инфраструктуры».

Правительство Вологодской области планирует расширить сеть технопарков и открыть третий «Кванториум» в Великом Устюге.

Компьютер на пользу

Задачу вовлечь как можно больше учащихся в инженерно-конструкторскую и научно-исследовательскую работу преследует и еще одно новое направление в дополнительном образовании детей — центры цифрового образования. Первый не только в регионе, но и в России «IT-куб» был открыт в 2018 году в Вологде тоже как структурное подразделение «Центра творчества». Детский центр получил федеральную субсидию в размере 10 млн рублей, еще столько же удалось собрать при поддержке регионального, городского бюджетов и частных инвесторов. На эти средства отремонтировали помещения, закупили оборудование, в «IT-кубе» открыли современный коворкинг,

лекторий, медиатеку и шахматную зону, а также обучили преподавательский состав. На площадке «IT-куб» школьники изучают основы программирования, интернет-технологий, робототехники, виртуальной и дополненной реальности. За прошлый год обучение здесь прошли 400 детей и более 3,5 тысячи приняли участие в различных мероприятиях IT-сферы.

«Дети обучались по шести направлениям: программирование на языках Python, Java, мобильные приложения на платформе Unity, системное администрирование, кибергигиена, основы виртуальной и дополненной реальности. В этом году мы увеличиваем количество детей на 50, будут обучаться уже 450 детей. Работаем мы по муниципальному заданию, обучение для детей бесплатное. В этом году у нас будут новые курсы — про-

В ВОЛОГДЕ ПРОЖИВАЮТ 45 ТЫСЯЧ ДЕТЕЙ В ВОЗРАСТЕ ОТ 5 ДО 18 ЛЕТ, БОЛЬШИНСТВО ИЗ НИХ ПОМИМО ШКОЛЫ ЗАНИМАЮТСЯ В КРУЖКАХ И СЕКЦИЯХ СФЕРЫ КУЛЬТУРЫ, СПОРТА И ОБРАЗОВАНИЯ. ПО ПРОГРАММАМ ТЕХНИЧЕСКОЙ НАПРАВЛЕННОСТИ ОБУЧАЮТСЯ 2,6 ТЫСЯЧИ ДЕТЕЙ.

граммирование на языке Scratch, также в новом сезоне открывается уникальное направление — «Яндекс.Лицей». Все наши преподаватели прошли обучение в Сколково, в «Яндексе» и «Самсунг». Это профориентационный проект, потому что «IT-куб» — это прикладное программирование», — пояснила Ольга Вертугина.

По словам Сергея Воропанова, в Вологде реализуется целостная концепция естественно-научного и математического образования: «Мы понимаем, что предприятиям требуются грамотные технические работники, инженеры, при этом толковые кадры нужны как в IT-сфере, так и в более консервативных отраслях промышленности. «IT-кубы» и «Кванториумы» — это новые форматы профориентационной работы и новые возможности. Это не просто ранняя подготовка специалистов, а воспитание лидеров, выявление талантов и их возвращение для развития экономики города». **IP**



«АЛИСА»:

ФАБРИКА ПО ИЗУЧЕНИЮ ИНОСТРАННЫХ ЯЗЫКОВ

ТЕКСТ: ПАВЕЛ ЛУНГИН

Языковой центр «Алиса» в новом учебном году предлагает детям и взрослым прочитать в оригинале произведения англоязычных авторов, поговорить с иностранцами и сдать экзамены на получение диплома международного образца. «Алиса» известна системным подходом к преподаванию, качеством обучения и любовью к ученикам.



Директор «Алисы», известный бизнес-тренер и автор собственной методики преподавания английского **Наталья Батиг** сравнивает свой проект с фабрикой. Здесь есть свой отдел качества, жесткий отбор кадров и четко отлаженный механизм по изучению иностранных языков.

«К нам приходят разные дети из разных семей, но все наши родители хотят, чтобы их ребенок добился чего-то серьезного в жизни. Наш центр — это, по сути, клуб, где каждый сотрудник знает свои задачи», — рассказывает Наталья Юрьевна.

На рынке образовательных услуг Вологды языковой центр «Алиса» работает уже более 25 лет. За это время многое изменилось: приходят новые игроки, внедряются современные методы обучения, в том числе дистанционного. Чтобы

сохранять лидерство, нужно постоянно меняться.

По числу учащихся «Алиса» вполне может соперничать с крупной школой. В языковом центре занимаются порядка тысячи человек, а с учетом студии развития интеллекта «Белый кролик» — около 1500 учеников. Примерно четверть из них — дети в возрасте 3–4 лет. Обучение завершается в 13–14 лет, после чего ученики делают выбор: можно продолжать изучение языка, можно сконцентрироваться на подготовке к ЕГЭ, а можно заняться английским очень серьезно и получить навыки переводчика.

Гордостью центра можно назвать метод погружения, который в «Алисе» начали использовать первыми в регионе. Эта программа интересна тем, что дети учат английский язык, как второй родной. Для этого создается специальная языковая среда. Каждый день дома родители включают специальное аудио. В классе говорят только на английском. В результате у детей без перевода и участия учителям образ совмещается со словом. Такой метод позволяет полностью снять языковой барьер.

«Наша гордость — это непрерывный процесс обучения иностранному языку. Для этого мы разработали целый ряд программ, которые идеально дополняют друг друга. Получилась единая сетка, где у ребенка все разложено по полочкам. Такого, по крайней мере в Вологде, больше нет», — уверяет Наталья Батиг.


Те, кто учится в «Алисе», получают диплом международного образца.

«Мы являемся официальным представителем и аккредитованным центром

подготовки и приема британского экзамена PEARSON TEST of ENGLISH. Сдавать его можно с восьми лет. Когда дети выпускаются из школы, у них уже несколько таких дипломов. Это дипломы международного образца из Лондона. Такие документы в Вологодской области выдает только мы. Каждый год к нам приезжают сдавать экзамены учащиеся из Череповца, Сокола, Грязовца и Шексны», — поясняет руководитель.

Быть успешным предприятием и опережать конкурентов позволяют несколько факторов. Ключевых — два. Во-первых, это жесткий отбор педагогических кадров. Главные критерии — это способность к обучению иностранным языкам и любовь к детям. Во-вторых, наличие в центре методического отдела, специалисты которого следят за тем, чтобы преподаватели постоянно развивались и совершенствовали свои знания. Эти же специалисты проводят тестирование учеников.

Перенимать опыт такой организации работы сегодня приезжают коллеги «Алисы» по обучению языкам из разных уголков России, а также стран ближнего зарубежья.

«Такие визиты — признание качества нашей работы», — делает вывод Наталья Батиг. 

Языковой центр «Алиса»
Вологда, ул. Челюскинцев, 47
тел.: 21-50-82, 50-66-22.

ПЕРВЫЙ ЦЕНТР МЕНТАЛЬНОЙ АРИФМЕТИКИ В РОССИИ



ПИФАГОРКА

РАЗЫГРЫВАЕМ 3 ПУТЕВКИ!

До 26 сентября 2019 года проходит всероссийская акция. Все вновь пришедшие ученики имеют возможность поехать на олимпиаду в Гонконг в июле 2020 года за счет Центра! Подробности акции уточняйте в Центре.



МЫ ДОКАЖЕМ, ЧТО УЧИТЬСЯ МОЖНО И НУЖНО С УДОВОЛЬСТВИЕМ!



**НАМ
5 ЛЕТ**

МЕНТАЛЬНАЯ АРИФМЕТИКА | МЕНТАЛЬНАЯ АРИФМЕТИКА НА АНГЛИЙСКОМ

Учим детей считать быстро и правильно! Новый подход и метод обучения счету станет мощным фундаментом для постижения любых наук, не обязательно математических.

МНЕМОТЕХНИКА

Как современному школьнику запомнить большой объем информации? Выделить и структурировать главное? На курсе мы раскроем все секреты, и проблемы с уроками незаметно исчезнут.

МАСТЕР СЛОВА

Курс поможет социализироваться первоклассникам и детям, у которых есть проблемы с высказыванием собственного мнения. Даются основы ораторского искусства.

ЧИТАЙКА

Влюбляет детей в чтение! Курс подходит для детей младшего и среднего школьного возраста.

СКОРОЧТЕНИЕ

Курс для повышения техники чтения и увеличения объема обрабатываемого текста.

**ПОДГОТОВКА К ЕГЭ И ОГЭ
ПО РУССКОМУ ЯЗЫКУ И МАТЕМАТИКЕ**

Все подробности на сайте www.pifagorka.com
vk.com/pifagorka35 | тел.: 8-921-238-15-40

КАК РАСКРЫТЬ ВСЕ ВОЗМОЖНОСТИ СВОЕГО МОЗГА

ТЕКСТ: ПАВЕЛ ЛУНГИН

В 2013 году в России начал работать «Центр развития мозга» — это крупнейшая в стране сеть нейротренинговых центров, работающая с беспроводным оборудованием новейшего поколения и занимающаяся передовыми аппаратными средствами обучения людей. Опыт центра оказался успешным, и вскоре его основатели запустили франшизу, которая сегодня работает в 50 городах. В этом году «Центр развития мозга» открылся в Вологде, и жители нашего города теперь тоже имеют возможность оценить и улучшить работу мозга.



ОСНОВУ ТЕХНОЛОГИИ НЕЙРОБОС СОСТАВЛЯЮТ:

– НЕЙРОГАРНИТУРА (БЫТОВОЙ ЭНЦЕФАЛОГРАФ), КОТОРАЯ РЕГИСТРИРУЕТ ЭЛЕКТРИЧЕСКУЮ АКТИВНОСТЬ, ИЗЛУЧАЕМУЮ МОЗГОМ.

– СПЕЦИАЛЬНОЕ ПРОГРАММНОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ, ОБРАБАТЫВАЮЩЕЕ СИГНАЛЫ ГОЛОВНОГО МОЗГА, ПЕРЕДАЮЩИЕСЯ С КОРЫ ГОЛОВНОГО МОЗГА ЧЕРЕЗ НЕЙРОГАРНИТУРУ НА КОМПЬЮТЕР (АНАЛОГИЧНЫМ ОБРАЗОМ РАБОТАЮТ ВСЕ МЕДИЦИНСКИЕ ЭНЦЕФАЛОГРАФЫ).

Директор компании «А-Элита» **Елена Хоботова** рассказывает, что, работая в сфере информационных технологий более 20 лет и занимаясь развитием у детей ключевых навыков, необходимых в профессиях будущего, через дополнительное образование, она поняла, что без

внедрения методик быстрого и эффективного развития их интеллекта и мозга в целом не обойтись.

«К нам приходят разные дети: кто-то схватывает информацию быстро, кому-то новые знания даются нелегко, — говорит Елена Феодосьевна. — И такие дети

бросают занятия и уходят, думая, что информационные технологии не для них. Родители их «записывают» в гуманитарии. А это хорошие, умные дети, просто нужно помочь их мозгу. И второе: я заметила, что большинство родителей, которые ожидают своих детей с занятием, коротают время в соцсетях, а могли бы это время проводить с пользой для себя, тренируя мозг. Так родилась мысль помогать не только детям, но и взрослым. Есть много причин, по которым людям надо развивать мозг. Мы стоим на пороге новой технологической революции. Сегодняшние дети — завтрашние работники — будут учиться и переучиваться всю жизнь, а для этого нужны развитые навыки концентрации и расслабления, внимания и стрессоустойчивости, самодисциплины и памяти. Развитие нейротехнологий и искусственного интеллекта приведет к возникновению интереснейших профессий. Но для управления процессами нужен сильный мозг! Низкоквалифицированный ручной труд уйдет с рынка и будет заменен машинами. Людям без качественного образования и сформированных навыков будет сложно найти работу. Степень свободы выбора своего пути развития или работы будет определять в большей мере именно мозг. Многие нынешние школьники, готовящиеся к ВПР, ОГЭ, ЕГЭ, имея пробелы в базовых знаниях, вынуждены зубрить и запоминать огромные массивы информации, а это зачастую сложно дается. Большинство родителей идут по протоптанной дорожке поиска репетиторов, не всегда дешевых. Но такой путь к сдаче экзамена не всегда эффективен. Если школьник не обладает в достаточной мере навыками концентрации и внимания, то даже самый дорогой репетитор не решит задачу получения высокого балла на экзамене. Со мной согласятся многие родители, чьи дети окончили школу. Мы же предлагаем другой подход в подготовке школьников к экзаменационным испытаниям: развивать интеллект, память, концентрацию, внимание, стрессоустойчивость. Тогда ребенок будет учиться с самого начала самостоятельно и с большим удовольствием, потому что ему будет интересно и легко. Мы

Наша справка



Илья Мартынов — нейробиолог, один из основателей Центра. В 2013 году им был разработан всероссийский курс по когнитивным наукам для педагогов.

Илья Андреевич закончил кафедру Высшей Нервной деятельности и Психофизиологии СПбГУ. Учился у Татьяны Черниговской, Елены Казановой. Проходил обучение у Александра Каплана, заведующего лабораторией нейро-компьютерных интерфейсов МГУ.

Илья Мартынов выступает научным экспертом в проектах, курируемых президентом Российской академии образования Людмилы Вербицкой и внимательно следит за тем, чтобы методы, применяемые в Центре, не отступали от мировых стандартов.

можем дать вашим детям инструменты для управления своим мозгом. К слову сказать, родителям тоже стоит обратить внимание на себя. У многих из нас впереди долгая трудовая жизнь, и, чтобы не остаться однажды без работы, мы уже сейчас должны укреплять и развивать наш мозг и быть готовыми к смене профессии».

Индивидуальные тренинги «Центра развития мозга» построены на основе технологии НейроБОС (нейробиологическая обратная связь). Ее методика разработана специалистами Санкт-Петербургского научно-исследовательского института им. В.М. Бехтерева. Технология широко используется для обучения и тренировки космонавтов NASA, авиадиспетчеров, управляющего персонала крупных компаний (Google, Facebook). Высокий эффект тренинги по технологии НейроБОС показывают у детей с синдромом дефицита внимания и гиперактивностью.

«У нас есть тренинг по скорочтению для детей и взрослых. Похожие услуги оказывают коллеги из других образовательных центров. Но наша методика усилена специальными тренажерами с использованием нейрогарнитуры, и результат от нее намного выше. Вместе со скоростью чтения развивается интеллект, улучшается память и даже почерк, — продолжает Елена Хоботова. — Сигнал от мозга, полученный через нейрогарнитуру, отображается на экране компьютера, и тренер может видеть

текущее состояние ученика, степень его концентрации или расслабления, а значит, может подобрать самые эффективные для ученика задания. Мы рассчитываем, что следующее поколение будет обладать лучшими интеллектуальными способностями, отличной самодисциплиной и ясной долговременной памятью. С приходом дистанционного и онлайн-образования нейротехнологии станут неотъемлемой частью учебного процесса и средством саморазвития человека.

В «Центре развития мозга» есть большой набор индивидуальных тренингов для детей и взрослых. Есть специальные курсы для пенсионеров, которые помогают продлить ясность ума и активность жизни.

Кроме тренингов «Центр развития мозга» предлагает аппаратное тестирование для подбора эффективной системы самомотивации для лиц старше 14 лет. Для детей можно подобрать самый подходящий им вид спорта. Линейка тренингов и тестов расширяется. **▶**



Вологда, БЦ «Диалог»
ул. Мальцева, 52, 2-й этаж
www.vgd.neurotrainings.ru
vk.com/crm_vologda.

СРЕДНЕЕ ОБРАЗОВАНИЕ – СРЕДНИЙ РАБОТНИК

ТЕКСТ: ИВАН ОСКОМИН

Череповецкие предприниматели заявили о формализме в вопросах подготовки кадров для промышленности. Так, основным фактором, тормозящим развитие машиностроения, стал кадровый кризис, говорят бизнесмены, которые приняли участие во встрече машиностроителей с депутатом Госдумы Алексеем КАНАЕВЫМ. По словам предпринимателей, идея создания образовательных полигонов не оправдывает себя, а государство пытается переложить проблемы образования на плечи бизнеса.



Исполнительный директор «АСМ Группа» **Василий Попович** отмечает, что за последние два года его предприятие вложило в оборудование 230 миллионов рублей, в ближайшее время ожидается поставка современного горизонтально-расточного станка, но работников на новые машины не найти. «Мы покупаем оборудование, готовы предоставлять рабочие места. У нас работают 260 человек, в этом году мы будем нанимать еще 40 человек, но квалифицированного персонала на рынке нет. Уровень оборудования позволяет нам перейти на новый уровень развития, но мы пока стоим, так как отсутствуют профессионалы», — сказал руководитель.

Генеральный директор Череповецкого литейно-механического завода **Владимир Боглаев** рассказал о своем опыте участия в проекте машиностроительного образовательного полигона. «У меня сложилось впечатление, что вопрос образования и кадров мы поднимаем только на совещаниях и когда нужно написать заметку в газету, — категорично высказался руководитель. — Нам говорят, что 70% выпускников работают по специальности, но мы не можем найти и 10 человек. ЧГУ готовит ландшафтных дизайнеров, а нам нужны конструкторы! В 2012 году мы пропустили 270 студентов через наш завод, вложили

17 миллионов рублей в оборудование компьютерного класса и помещение. В 2013 году студентов было уже 150, в 2014 — 70, а сейчас не больше 25. Мы поняли, что не можем менять образовательные программы

«ОТ НАС ТРЕБОВАЛИ ВЛОЖИТЬ ДЕНЬГИ, УСТРОИТЬ СТУДЕНТОВ НА ОБЫЧНУЮ ПРАКТИКУ И НАЗВАТЬ ВСЕ ЭТО ПОЛИГОНОМ».

среднего профобразования, шаг вправо — шаг влево невозможен. От нас требовали вложить деньги, устроить студентов на обычную практику и назвать все это полигоном. Раз в год из мэрии приходит запрос, мы отчитываемся, и дело заканчивается. Конечно, с таким подходом кадры у нас никогда не появятся. Мы можем профинансировать профобразование, но не можем профинансировать его целиком, а с 2012 года ни город, ни область ничего не вложили в эти полигоны».

Алексей Канаев ответил предпринимателям, что Госдума приняла закон, согласно которому затраты на дуальное (практико-ориентированное) образование можно относить на себестоимость. «Это действующая норма, «Северсталь» и «ФосАгро» пользуются ей на сто

процентов, — отметил депутат. — Я прихожу в училища, спрашиваю, кто не знает, куда пойдет работать: все молчат. Все 30 человек из группы понимают свои будущие рабочие места вплоть до конкретного цеха. Возможно, такая ситуация там, где есть крупная промышленность, но сейчас возможна целевая подготовка студентов от предприятий. Студент обязан будет три года отработать на том или ином производстве, продуман защитный механизм, чтобы студент вернулся. Это равносильно советской системе распределения. Одна из самых важных проблем в том, что система СПО — предмет ведения региональных властей. Очевидно, что у них нет денег на ее развитие. Нам необходимо перевести СПО на федеральный уровень, чтобы развивать материально-техническую базу, синхронизировать качество подготовки с вузами. К сожалению, малый и средний бизнес пока также не могут сформулировать четкий заказ для образования».

19 августа в Череповце открылся восьмой образовательный полигон по подготовке кадров для железной дороги. Еще семь полигонов действуют в сферах машиностроения и металлообработки, транспорта, ЖКХ, электроэнергетики, строительства, химической промышленности и общественного питания. **BA**

ЖУРНАЛ «БИЗНЕС И ВЛАСТЬ» СОБРАЛ ДРУЗЕЙ



22 августа в Вологде журнал «Бизнес и Власть» торжественно отметил выход в свет 100-го номера. На площадке автосалона «Киа центра» мы собрали наших партнеров: известных предпринимателей, банкиров, страховщиков и других видных представителей бизнеса. Мы публикуем фотоотчет с мероприятия и мнения некоторых гостей.

Алексей ЛОГАНЦОВ, глава Вологодского отделения «ОПОРЫ РОССИИ»:

Журнал «Бизнес и Власть» - издание, которое за много лет своей работы завоевало авторитет и доверие читателей. Я помню, как все начиналось, и как постепенно журнал трансформировался, приходя к все более качественному и красивому оформлению. Сегодня вы соответствуете самым высоким стандартам. Думаю, что пора шагнуть за пределы региона, нужно расширяться в онлайн.



Наталья АНТИПОВА, комитет по развитию женского предпринимательства Вологодского отделения «ОПОРЫ РОССИИ»:

Желаю журналу долголетия, чтобы он прошел рубежи в 150-й, 200-й номер и дальше. Продвигайтесь за пределы региона! С журналом «Бизнес и Власть» всегда здорово сотрудничать, быть партнерами. Вы легко отзываетесь на каждое мероприятие, бизнес-событие, приезд интересной личности. Вы всегда в центре внимания. Ваша рука на пульсе событий области!

Сергей ЖЕСТЯННИКОВ, глава Вологодского района:

Очень приятно поздравить журнал с таким юбилеем. 100-й выпуск для глянцевого журнала – это срок. Мы активно взаимодействуем, реализуем много разных проектов. Я поздравляю руководителя и весь творческий коллектив! Оставайтесь такими же востребованными, креативными!





Алексей ДЕНИСОВ, банк «Открытие»:

100-й выпуск — классный повод собраться вместе, увидеться, пообщаться. От всей души поздравляю журнал! Ярким признаком большой и открытой души является не только желание собрать вокруг себя друзей, но и на протяжении длительного времени сохранять отношения, поддерживать их. Желаю, чтобы та цель — доносить информацию до людей, которые принимают решения — была с вами всегда. Эта цель нам очень близка. Мы ее разделяем.

Сергей НЕЧАЕВ, Сбербанк:

Журнал приобрел хороший опыт — умение предугадывать своего читателя. Вы пошли, как и Сбербанк, в омниканальность, и это очень радует. Я могу с уверенностью сказать, что этот журнал читают: читаю я, мои коллеги, наши партнеры и клиенты. Каждый номер — это рождение нового продукта. Желаю вам и дальше покорять ваших читателей.

Игорь ИСТОМИН, глава Череповецкого отделения «ОПОРЫ РОССИИ»:

Став руководителем череповецкого отделения «ОПОРЫ РОССИИ» первое интервью я дал именно журналу «Бизнес и Власть». Это тот журнал, который дает возможность высказать свою точку зрения без ограничений.



Татьяна НЕКИПЕЛОВА, стоматология «Дентал-Дизайн»:

Благодаря Наталье Нестеровой и ее команде праздник удался! Продуманная организация, добрая атмосфера, творчество и идейность, внимание к деталям и гостям - это стиль «Бизнес и Власть»! Поздравляем, гордимся и любим.



Нравится volbusiness и еще 15 gospartner_35 РосПартнер на мероприятии, посвященном 100 (СОТОМУ) выпуску журнала «Бизнес и Власть» @volbusiness. Поздравляем Наташеньку Нестерову @natalya_volbusiness и всю команду с этим событием! Спасибо за невероятную атмосферу праздника и отличное настроение! С удовольствием продолжим сотрудничество! #100друзейБИВ #rospartner35



Нравится volbusiness и еще 50 natalya25 #вб на мероприятии, посвященном 100 выпуску журнала «Бизнес и Власть» — Успехов и процветания такому важному и нужному журналу для нашего региона #бизнесивласть2019 #100выпускБИВ #100друзейБИВ



ДАЙДЖЕСТ МЕРОПРИЯТИЙ: ВТОРАЯ ПОЛОВИНА 2019 ГОДА



Юлия БАЛАШОВА,
автор проекта «Бизнес на экспорт»:

«Мы продолжаем проект «Бизнес на экспорт» — это живое общение с торговыми представителями разных стран на разных континентах, поиск партнеров и организация бизнес-миссий, актуальные вопросы и подробные ответы, бизнес-консультации и обмен опытом. По традиции мы раз в полгода публикуем планы ключевых международных мероприятий «ОПОРЫ РОССИИ».

**Алексей ЛОГАНЦОВ, глава вологодского
отделения «ОПОРЫ РОССИИ»:**

«Опора и поддержка – ключевые понятия в нашей совместной работе. На разных медиаплощадках и в виртуальном пространстве мы рассказываем об опыте вологжан в продвижении бизнеса за рубежом, их успехах и неудачах, о том, что получилось и что еще предстоит сделать, о том, как на большом экономическом пространстве найти свою неповторимую формулу успеха. Мы объединяем наши усилия для его достижения в проекте «ОПОРА РОССИИ», а это значит, что в наших руках федеральный ресурс и профессиональная команда!»




Бизнес-миссия субъектов МСП Вологодской области в Финляндию, ноябрь 2019 (планируется).

Всех членов «ОПОРЫ РОССИИ» Вологодской области и партнеров организации, а также всех желающих просим обращаться в международный комитет.

Взаимный интерес для обеих сторон представляют машиностроение, включая судостроение, электроника, фотоника, информационно-телекоммуникационные технологии, чистые технологии, биотехнологии, фармацевтика, совместные исследования в арктическом регионе, энергетика, включая исследования по новым возможностям использования местных энергоресурсов, строительство, в частности, деревянное многоэтажное домостроение, туризм и образовательные услуги.



Заседание Российско-Японского делового диалога, декабрь 2019.

В декабре 2019 года в Саппоро (Япония) по инициативе Министерства экономического развития Российской Федерации при поддержке «ОПОРЫ РОССИИ» состоится заседание Российско-Японского делового диалога, на котором будут обсуждаться актуальные вопросы российско-японского экономического сотрудничества. Визит российской делегации будет организован в формате бизнес-миссии: пройдут совместные мероприятия с японскими представителями малого и среднего бизнеса, также будут организованы поездки на их предприятия. 



Тайвань. 2 половина сентября

Визит делегации «ОПОРЫ РОССИИ» в Тайвань – изучение опыта в области развития малого и среднего предпринимательства, установление b2b-контактов.

Париж. 16-17 октября

Ежегодный деловой форум «Встречи с Россией» (RencontreRussie), а также участие 17 октября 2019 года в российско-французском форуме по поддержке МСП. В рамках форума: проведение пленарного заседания и тематических круглых столов, в том числе по теме «Особенности ведения бизнеса во Франции».



Екатеринбург. 17 -19 октября

Прием делегации китайских предпринимателей в Екатеринбурге в рамках форума «ОПОРЫ РОССИИ»: круглый стол по вопросам двустороннего сотрудничества, b2b-встречи по интересам российских и китайских компаний. Заседание клуба экспортеров в рамках слета лидеров в Екатеринбурге.

Сочи. 23 - 24 октября

Участие представителей «ОПОРЫ РОССИИ» в саммите «Россия – Африка». Организовано совместно с Минэкономразвития, Росконгресс.



Дублин. 22 - 25 октября

Визит делегации «ОПОРЫ РОССИИ» в Ирландию, Дублин. 23 октября состоится бизнес-форум в сфере малого и среднего предпринимательства. Среди основных сфер для развития сотрудничества – строительство, сельское хозяйство, фармацевтика, косметология, медицина, возможности покупки бизнеса и недвижимости в Ирландии.

Шеньчжень, вторая половина ноября

Визит делегации «ОПОРЫ РОССИИ» в Китай для участия в форуме МСП «АРЕС». Организуется совместно с Китайской ассоциацией развития международных связей малого и среднего бизнеса.



Белград. Декабрь

Визит делегации «ОПОРЫ РОССИИ» в Сербию. Официальное открытие представительства «ОПОРЫ РОССИИ» в Сербии.



ОПОРА РОССИИ

ОБЩЕРОССИЙСКАЯ ОБЩЕСТВЕННАЯ ОРГАНИЗАЦИЯ МАЛОГО И СРЕДНЕГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

ДОПОЛНИТЕЛЬНАЯ ИНФОРМАЦИЯ ПО ТЕЛ.: 8-981-500-65-84

12+

ЭСКРОУ-СЧЕТ: ЧТО ЭТО ТАКОЕ И КАК ПОВЛИЯЕТ НА ПОКУПАТЕЛЕЙ НОВЫХ КВАРТИР



ФОТО: «Промсвязьбанк». Генеральная лицензия Банка России №3251.

ТЕКСТ: ИВАН НЕЧАЕВ

С 1 июля этого года застройщики не могут привлекать деньги дольщиков напрямую. Механизм перехода строительных компаний на новую систему предполагает, что застройщики будут строить дома за счет банковского кредитования. Деньги дольщиков будут поступать на эскроу-счета в аккредитованных банках, ПСБ Банк тоже в их числе.

При заключении эскроу-сделки стороны открывают в банке специальный счет, на котором учитывается оговоренная сумма денежных средств. В случае выполнения одной из сторон всех условий, прописанных в договоре, банк передает размещенные деньги. До этого момента средства блокируются.

Открытие и сопровождение эскроу-счетов для покупателей жилья в строящемся доме бесплатно.

Финансирование текущих проектов застройщики могут получить в этих же банках по программе проектного финансирования. Условия программы предполагают наличие опыта реализации схожих проектов, залог земельного участка и объекта незавершенного строительства, а в зависимости от финансового состояния заемщика банком могут быть запрошены дополнительные залоговые объекты.

На период строительства многоквартирного жилого дома (инвестиционная фаза) банк не требует с заемщика погашения процентов по кредиту и

других платежей. Расчет с банком заемщик производит после ввода дома в эксплуатацию за счет средств, поступивших с эскроу-счетов участников долевого строительства на расчетный счет застройщика.

«Использование эскроу-счетов снизит риск для покупателей строящегося жилья, что позволит им чувствовать себя уверенно. Переход на новые правила финансирования позволит усилить контроль над застройщиками и сделать строительную отрасль более прозрачной и безопасной», — прокомментировал региональный директор Вологодского офиса ПСБ Банка Анатолий Мариничев. **Р**

Всю необходимую информацию можно получить в офисах банка по адресам:

**г. Вологда, ул. Ленина, д. 10.
г. Череповец,
Советский пр-т, д. 99А.
www.psbank.ru**

НЕДВИЖИМОСТЬ И ЗЕМЛЮ ОЦЕНИЛИ ЗАНОВО

ТЕКСТ: СВЕЛАНА КАРЕЛЬСКАЯ

Бюро кадастровой оценки и технической инвентаризации Вологодской области опубликовало проект отчета о кадастровой стоимости объектов капитального строительства и земельных участков. Переоценка прошла впервые с 2012 года. Председатель регионального совета по оценочной деятельности при Торгово-промышленной палате области Марина ДЁМИНА рассказала о новой оценке.



оценка в области вышла с промежутком в семь лет, а не пять.

— **Зачем нужна переоценка?**

— Рынок, экономика меняются, есть инфляция, поэтому, чтобы скорректировать рыночную стоимость всех объектов недвижимости, необходимо производить кадастровую переоценку. Налог на имущество оплачивается исходя из кадастровой стоимости. Получается, что новая када-

«ДУМАЮ, НОВОЙ КАДАСТРОВОЙ ПЕРЕОЦЕНКОЙ БОЛЬШИНСТВО ГРАЖДАН ОСТАНУТСЯ ДОВОЛЬНЫ».

— **С какой периодичностью происходит переоценка кадастровой стоимости объектов недвижимости?**

— Новая кадастровая оценка должна проводиться не реже, чем раз в пять лет и не чаще, чем раз в три года. Крупные города (Москва, Санкт-Петербург) проводят кадастровую оценку каждые три года. На региональном уровне это делается раз в пять лет. В Вологодской области последняя кадастровая оценка производилась в 2012 году, все сроки вышли. Добавлю, что по федеральному закону новую кадастровую стоимость могут определять только государственные бюджетные учреждения, которые наделены специальными полномочиями. Такие учреждения появились в каждом регионе, в Вологодской области оно было создано на базе бюро технической инвентаризации, головной офис находится в Вологде. Процесс создания новой структуры не быстрый, поэтому получилось, что новая кадастровая

оценка интересна любому человеку, а также юридическому лицу, у которого в собственности есть что-то из объектов.

— **Откуда оценщики берут исходные данные по объектам?**

— Основные характеристики и техническая документация для кадастровой оценки предоставляются Росреестром. Ведь именно там регистрируется все: покупка, продажа, строительство новых зданий и другое. Но база Росреестра не идеальна, поэтому делаются дополнительные запросы в другие учреждения, которые также могут предоставить информацию о недвижимости. Когда вся информация собрана, она заносится в расчетные программы и обрабатывается. Процесс переоценки продолжался длительное время, практически год. Объектов очень много, в целом по области порядка двух миллионов.

— **Что такое промежуточный отчет о кадастровой стоимости жилья, и почему ознакомиться с ним должен каждый?**

— Промежуточный отчет 50 дней с даты публикации будет находиться на сайтах Росреестра и бюджетного учреждения кадастровой оценки (www.bko35.ru). Любой человек или организация могут зайти на эти сайты, открыть отчет, найти свое имущество по кадастровому номеру и ознакомиться, как делалась оценка, какие параметры принимались во внимание. Обязательно нужно проверить данные на предмет технических ошибок, они не исключены. Были ситуации, что Росреестр предоставляет информацию, что дом кирпичный, а на самом деле он деревянный. Поэтому сейчас и дается время на проверку. Если что-то не сходится, нужно написать заявление на имя директора бюро кадастровой оценки, указать в нем изменения, прикрепив документы, которые подтверждают иную информацию. Заявление рассматривается и делается перерасчет. Через 50 дней отчет обретает законную силу.

— **Каковы основные тенденции переоценки?**

— Думаю, новой кадастровой переоценкой большинство граждан останутся довольны. В массе уровень цен понизился. Если говорить о повышении, то оно коснулось элитной недвижимости, стоимость которой по сравнению с прошлой оценкой выросла в разы. Владельцам вряд ли такое понравится, но в принципе все логично — элитное жилье не может стоить как обычное. **ББ**

«ПОЛИТИК» (комедия)



В центре сериала — политические амбиции заносчивого парня Пэйтона Ховарда, который с самого детства знает, что станет президентом США. Правда, до этого ему предстоит попасть в коварную «политическую» среду, которая царит в престижной школе.

Согласно анонсам, каждый сезон будет сосредоточен вокруг политической конкуренции, в которой вынужден участвовать

Пэйтон. И для начала герою нужно стать президентом студенческого сообщества, а также обеспечить себе место в Гарварде. Для этого ему придется перехитрить своих напыщенных и безжалостных одноклассников, сохраняя при этом тщательно продуманный имидж.

Ховарда играет музыкант Бен Платт, а его мать, которая всегда приходит ему на помощь, — Гвинет Пэлтроу. Среди создателей сериала — Райан Мерфи (знакомый российскому зрителю по таким неординарным сериалам, как «Американская история ужасов» и «Поза»), а также Брэд Фальчук, еще одна недавно взошедшая звезда сериальной индустрии Netflix.

Первый сезон выходит в конце сентября, и о его подлинном качестве пока рано судить. Однако попытка в легкой сатирической форме исследовать путь восхождения политика к намеченной цели как минимум любопытна.

«ОХОТНИК ЗА РАЗУМОМ» (детектив)

Один из главных авторов сериала Mind Hunter — культовый режиссер Дэвид Финчер, и это говорит о многом. Зрителю ждет подробное воссоздание деталей совершенных в середине XX века в Америке громких серийных убийств и реконструирование психологических портретов совершивших их преступников.

Собственно, последним занимаются эксперты во главе с молодым ФБРовцем Холденом Фордом. Они колесят по Америке с обучающей программой по поведенческой психологии (новаторской для 70-х годов), и помимо лекций для полицейских проводят несколько любопытных интервью с содержащимися в тюрьмах преступниками. Их цель — найти закономерности, которые позволяли бы выявлять потенциальных маньяков.

Критика отмечает, что второй сезон сериала, вышедший в августе этого года, динамичнее первого: раскрывать непростые (ну, как же без этого) образы главных героев так подробно уже не нужно, к тому же помимо изучения

«исторических» преступлений, они вполне могут заняться теми, которые совершаются на их глазах. Речь, в частности, идет о массовом убийстве детей в Атланте в 1979-1981 годах. Возможно, сама трагедия, потрясая тогда американское общество, не так тронет российского зрителя. Но ценители неспешных психологических детективных историй точно оценят нервную и фактурную атмосферу, в которую погружаются главные герои.



«НОВЫЙ ПАПА» (драма)

Продолжение «Молодого папы» Паоло Соррентино — одна из самых ожидаемых премьер сериального мира — было недавно презентовано на Венецианском кинофестивале. Сюжет, впрочем, пока остается тайной (были показаны два эпизода сериала). Известно лишь, что Джуд Лоу вернулся в роли Ленни Беллардо (Пия VIII), но папа, как видно из названия, уже не он, а персонаж Джона Малковича. Поэтому, по сути, «Новый папа» — это самостоятельное произведение, а не сиквел в привычном понимании. Хотя неповторимая атмосфера первого фильма была сохранена — сценарий Соррентино писал вместе с соавтором «Молодого папы» Умберто Контарелло.

Помимо Малковича в главной роли, в новом сезоне заняты Шэрон Стоун и Мэрилин Мэнсон (судя по фотографии певца со съемок, его экранный образ не будет сильно отличаться от публичного). В сериале также снялась российская актриса Юлия Снегирь.

Напомним, что «Молодой Папа» стартовал в 2016 году. Уже тогда было известно о продлении сериала на второй сезон (авторы делали ставку на Джуда Лоу и не прогадали — тот получил номинацию «Золотого глобуса» за работу над проектом). Однако в последние годы маститый режиссер был занят другими проектами, поэтому продолжение сериала выйдет только в ноябре этого года. **BB**

РОССИЙСКАЯ ПРОЗА

Виктор Пелевин
«Искусство легких касаний»

Новый Пелевин в своем духе: он опять объясняет, как устроен мир, смешивает сиюминутное с вечным, пытается увязать новостную повестку с традициями древних культов. Мозаичный подход делает книгу единым целым, хотя формально это сборник новелл.

В первой, написанной в духе молодежного триллера, четыре приятеля-хипстера идут в поход по горам Северного Кавказа в сопровождении колоритного старика Иакинфа, а по пути выслушивают историю его инициации. Вторая, центральная повесть — о странноватом историке-графомане Голгофском (привет из десятилетней давности «5П»), который пишет книгу о том, как становится свидетелем покушения на соседа-спецслужбиста и пускается распутывать масонский заговор, а автор пересказывает его похождения и беседы с не менее странными людьми в свойственной ему ироничной манере. Третья часть является ответвлением от предыдущего пелевинского романа «Тайные виды на гору Фудзи». Здесь интеллигентный эзк рассказывает соседям по вагонзаку (это те самые олигархи в поисках острых духовных ощущений) еще одну удивительную историю...

Кто-то усмотрит в книге современного классика сплошную самопародию и самоповтор. Но те читатели, которые ждут от пелевинских текстов повода поразмыслить о смысле бытия и первооснове человеческих страданий, получат то, чего хотели.



ЗАРУБЕЖНАЯ ПРОЗА

Харуки Мураками
«Убийство Командора»

Главный герой — безмянный художник-портретист — после разрыва с женой оказывается в доме известного, но не ставшего заменителем художника, который когда-то писал роскошные картины в европейском стиле, а затем обратился к традиционной японской живописи.

Герой-рассказчик обнаруживает его картину, где в стиле живописи VI века изображена сцена убийства Командора из «Дон Жуана». Он слушает оперу Моцарта, а ее персонажи вылезают из найденной картины, чтобы в итоге обернуться японскими духами, ведущими героя по вполне шаманскому пути к новой жизни.

В двухтомном романе очень много метафор и практически нет событий: герои ходят кругами, занимаются сексом и ведут беседы, в которых одинаково увязают дети, призраки и эксцентричные миллионеры. Но именно у этого «ничего», как отмечают критики, открываются здесь почти магические свойства.

Поэтому произведение не кажется затынутым или невнятным. Напоминающий семейную драму, триллер и даже фэнтези, этот роман вполне сравним с «Твин Пикс»: он — о постоянном соседстве потустороннего и о том, как встреча с ним всегда оказывается испытанием, способным либо уничтожить человека, либо спасти его.



НОН-ФИКШН

Юри Слэзкин
«Дом правительства»

Книга профессора Калифорнийского университета в Беркли сразу после публикации в России вызвала множество положительных отзывов в критическом сообществе и стала еще одним интеллектуальным бестселлером этого лета.

«Сага о русской революции», как гласит подзаголовок, — результат многолетней архивной работы, оформленный в почти литературное произведение. Это сотни переплетающихся линий; история страны, рассказанная через судьбы большевиков.

Герои документального романа проходят весь предначертанный им путь: от подпольной борьбы и революции до проведения коллективизации и индустриализации. Одновременно они заводят и теряют жен, любовниц, детей, друзей, проживают личное счастье и горе. Подавляющее большинство из них гибнет во время Большого террора, поэтому в последней части действуют их дети. Те из них, кто выживает, расстаются с родительскими идеалами и ставят точку в истории революции.

Среди последних — Юрий Трифонов, автор романа «Дом на набережной». В центре книги Слэзкина то же монументальное здание, предназначенное для советской элиты: работников партии и правительства, старых революционеров, ведущих деятелей советской культуры и науки. Оно-то и становится той сценой, на которой могут появиться все его персонажи. **BB**





КРАЙ НЕВИДАННОЙ ПРИРОДЫ

ТЕКСТ: АЛЕКСАНДР НЕСТЕРОВ

Группа вологжан, в числе которых депутат ЗСО Денис ДОЛЖЕНКО и руководитель группы компаний «Морсен» Олег БАРИНСКИЙ, побывали на Камчатке и вернулись оттуда под сильным впечатлением. Специально для журнала «Бизнес и Власть» путешественники рассказали о морских прогулках, вулканах и удивительной флоре и фауне, которые встречают путешественников.

О море и природе

Быть на Камчатке и не выйти в море невозможно, считает Денис Долженко: «Во время морской прогулки в бухту Русская мы смогли не только половить рыбу, но и понаблюдать за огромным количеством птиц. Их места обитания так и называются — птичий базар. Сильный гул слышен задолго до того, как ты увидишь птиц.

Мы также встретились со стаей касаток, которые не боялись и плавали прямо вокруг нашей лодки. Сделали селфи на фоне милых морских львов — сикачей, отведали местные деликатесы, камчатского краба и икру морских ежей, выловленных при нас одним из участников команды. Во время этой же морской прогулки нам удалось на очень близком расстоянии встретить военную подводную лодку!

Туристов сюда притягивает красивейшая и живописная природа, вулканы и необычного цвета озера, образованные в кратерах потухших вулканов. Каждый непременно пытается сделать селфи с милыми зверьками — камчатскими сусликами, обитающими в долинах у

подножья вулканов Мутновский и Горелый. Еще можно покормить евражек (вид суслика) в долине у вулкана Авачинский».

О людях, медведях и достопримечательностях

Слова не передадут то восхищение, которое охватывает вас на Камчатке, восхищается Олег Баринский: «Увиденное переплетается с рассказами и легендами, и вот ты — уже часть этого мира! Вулканы, гейзеры, медведи — это только начало истории! В какую бы лужу ты ни залез — это горячий источник. Полезно! Люди открытые, искренние, всегда вам рады, ведь вы прилетели к ним на край земли, оказали честь. А медведи? Они видны с вертолета как на ладони. Океан, касатки, морские львы — их так много, и они тоже часть этого мира!»

Что еще посмотреть? Конечно же, сам Петропавловск-Камчатский, там красивейшая набережная. Обязательно нужно сплавиться по реке Быстрая, это займет два дня. Но если вы заядлый рыбак, любите природу и ночевку в палатках, то берите три ночи — не пожалеете. Не



БИЛЕТ НА КАМЧАТКУ, ЕСЛИ ПОКУПАТЬ ЗАРАНЕЕ, ОБОЙДЕТСЯ ПРИМЕРНО В 22 ТЫС. РУБЛЕЙ. ЕСТЬ ПРЯМОЙ РЕЙС ИЗ МОСКВЫ, ЛЕТЕТЬ ПОЧТИ 8 ЧАСОВ. РАЗНИЦА С ВОЛОГДОЙ ПЛЮС 9 ЧАСОВ. НЕКОТОРЫМ ТЯЖЕЛО ПРИВЫКНУТЬ, ОСОБЕННО СЛОЖНО ПРОСЫПАТЬСЯ ПО УТРАМ. СТОИМОСТЬ ПРОГРАММЫ МОЖЕТ СИЛЬНО МЕНЯТЬСЯ. ВСЕ ЗАВИСИТ ОТ ЗАПРОСОВ ТУРИСТА.



пугайтесь идти в гору: вашей наградой будут прекрасные виды вулканов. Непременно надо выйти в открытое море, дойти до бухты Русская, посмотреть касаток и морских львов. В идеале — совершить полет на вертолете в долину гейзеров. Затем посетить рыбный рынок и отведать камчатских крабов. Можете их купить там

заранее и отварить во время морской прогулки. Варят их прямо в морской воде.

Можно долго рассказывать про Камчатку, ее удивительную флору и фауну, но лучше собраться и все увидеть самим.

«В следующем году мы планируем посетить Алтай, присоединяйтесь к нам», — приглашает Денис Долженко. **BB**



ГОНКОНГСКИЙ СУПЕРГЕРОЙ

ТЕКСТ: АЛЕКСАНДР НЕСТЕРОВ

В середине августа этого года один человек во время продолжающихся волнений в Гонконге* выкупил первые полосы газет и разместил на них послание: «Наилучшие стремления могут привести к наилучшим результатам. Любовью можно остановить гнев». Подписался он просто: житель Гонконга, Ли КА-ШИНГ. Кто же этот человек?

90-летний Ли, которого зовут не иначе как «супергерой», контролирует большую часть острова (поговаривают, что от каждого доллара, потраченного на территории Гонконга, пять центов идет ему карман). При этом он предпочитает носить недорогие темные костюмы и пластмассовые часы. В сложный для его родины период он постарался примирить гонконгцев, привыкших к свободе за годы британского колониализма, и китайское государство с его авторитарными интенциями, сказав, по сути, от лица

крупного бизнеса: дальнейшая эскалация насилия в регионе не нужна никому. Что сподвигло его на такой шаг, достоверно сказать сложно. Возможно, причина кроется в насыщенной биографии этого выдающегося предпринимателя.

Детство, которого не было

Ли Ка-Шинг родился в 1928 году. Изначально мальчика звали Ли Цзячэн. Имя пришлось сменить позже, во время Японо-китайской войны (1937 — 1945

гг.), когда его семья, спасаясь от наступления вражеской армии, бежала из Чаожоу в британский Гонконг (Сянган).

Семья была небогатой, но уважаемой: отец работал преподавателем в школе (со времен Конфуция профессия учителя считается в Китае весьма престижной). Отец хотел, чтобы его сын пошел еще дальше и стал настоящим ученым. И считал, что самый эффективный способ воспитания — это собственный пример. Он никогда не навязывал своего мнения: чтение интересных книг, живое

общение, доверие были его союзниками в воспитании всех детей, в том числе и собственных.

Побег в безопасные земли не принес семье желаемого благополучия. Брат отца — успешный торговец — не принял у себя родственников, и им пришлось снять угол у хозяина рыбной лавки. Вспоминая о своем детстве, наш герой говорит: «Я столкнулся лицом к лицу с жизнью, такой, какая она есть. Мне было всего 12 лет, но я чувствовал себя так, как будто мне уже 20».

Все же проявив заботу, дядя устроил Ли продавцом часовых ремешков — другой работы в городе, переполненном беженцами, не было. Но мириться с судьбой мальчик не собирался. Вскоре он устроился штамповщиком на заводе, занимавшемся производством металлических дверей. И как только у него появилась уверенность в том, что заработанных денег хватит, чтобы прокормить семью (отец к тому времени умер от туберкулеза), он решил, следуя заветам родителя, получить образование — в вечерней школе.

Первый успех

Среднее образование помогло Ка-Шингу пойти дальше. В конце 40-х он устроился на работу в компанию по продаже пластика. После войны пластмассы стали все больше использоваться в производстве мирной продукции, спрос на них рос день ото дня. Ли вспоминает, что работать приходилось по 16 часов в день. Вопрос о хлебе насущном уже не стоял так остро, но сделать шаг навстречу к настоящему бизнес-успеху помог случай.

Однажды секретарь директора компании, в которой работал юноша, заболел. Боссу было необходимо срочно подготовить какое-то деловое письмо. И подвернувшийся под руку Ли вызвался помочь. Письмо, подготовленное им, было написано так грамотно и аккуратно, что директор компании решил повысить молодого работника в должности, предложив ему возглавить небольшой департамент. В ответ тот попросил, чтобы ему дали возможность заниматься оптовыми продажами. За год работы в новом качестве он

Правила коммуникации от Ка-Шинга

Секреты подбора «ключей» к сердцам нужных персон у китайского миллиардера довольно просты: «Когда разговариваешь с людьми, чаще улыбайся, людям это нравится; умеи внимательно слушать человека и старайся его подвинуть к разговору о нем самом; для этого найди тему, которая ему близка и интересна; а это получится, если проявишь к человеку искренний интерес».

Отец учил его, что нужно смотреть дальше своего носа: если хочешь быть действительно современным человеком, нужно интересоваться тем, что происходит в мире вокруг тебя.

продал в семь раз больше продукции, чем другие оптовые продавцы. Уже в 19 лет его назначили руководителем всей фабрики.

Сделай сам. Только лучше

Спустя несколько лет он решает начать свое дело: «О том, что касалось пластикового бизнеса, я уже знал все: технологии, производство, ценообразование, потребителей... Мне было больше нечему учиться. Я мог бы сам быть директором, но в той компании, в которой я работал, не было такой открытой вакансии».

Заработанный на оптовых продажах начальный капитал он вложил в покупку цеха по производству расчесок и мыльниц. На своем предприятии он занимался буквально всем: от монтажа оборудования до составления бухгалтерской отчетности.

Как только у Ли появились свободные деньги, он начал выписывать все доступные в британской колонии иностранные газеты. Из них Ка-Шинг черпал информацию о том, как развивается большой бизнес. Анализируя информацию, он пришел к выводу, который актуален и по сей день: азиатские производители могли предложить западным потребителям свою продукцию по уникально низким ценам. Но для западных покупателей, чье благосостояние и возможности росли год от года, низкая цена не имела решающего значения — они требовали высокого качества, так недостающего товарам из Китая...

Начинающий предприниматель отправляется в Европу, чтобы изучить новые технологии окрашивания

пластмасс. Биографы Ка-Шинга пишут, что это путешествие стало для него настоящим потрясением. Из пластмассы европейцы изготавливали не только мыльницы, бытовые приборы и украшения. Они занимались производством синтетических нитей на основе полимеров. А больше всего Ка-Шинга поразил увиденный им во Франции проект жилого дома, полностью построенного из пластмассовых составляющих! Вернувшись в Гонконг, он нанял лучших технологов и взялся за модернизацию своего предприятия.

Порядочность и доброта — это то, что помогло завоевать репутацию и раскрутить бизнес по производству искусственных цветов. Однажды один американский покупатель отменил хорошую сделку по покупке партии товара. И после вопроса, хочет ли Ка-Шинг получить неустойку, Ли ответил, что она ему не нужна. Позднее к нему обращается еще один крупный американский бизнесмен. При этом он сказал, что Ка-Шинга ему отрекомендовали как порядочного и надежного человека, с которым приятно работать. Оказалось, что именно тот предприниматель, с которого Ли не взял неустойку, так отзывался о своем партнере. Впоследствии Ли не раз подчеркивал, что репутация для компании — высшая ценность: сомнительными сделками можно добиться быстрых денег, но в дальнейшем они не позволят развить успех.

Удача — не главное

Растущее производство требовало строительства или покупки новых производственных площадей. Привыкший все делать сам, Ка-Шинг начал заниматься поиском подходящей недвижимости для

* Протесты в Гонконге начались в июне этого года. Поводом стало принятие закона об экстрадиции с территории острова на территорию материкового Китая. В течение всего лета сотни тысяч жителей выходили на улицы, выражая протест против ограничения прав и свобод.

нужд своей компании. Дотошный бизнесмен так хорошо изучил ситуацию на рынке, что инвестиции в недвижимость стали еще одним важным направлением его деятельности. Он покупал недвижимость уже не только и не столько для себя, сколько для последующей перепродажи.

На новом поприще Ли вновь оказался предприимчивее конкурентов, придумав простую, но весьма эффективную схему: чтобы не платить за землю большие деньги, он стал предлагать владельцам участков долю в тех объектах, которые собирался возводить на этом месте. Репутация удачливого бизнесмена сделала свое дело — вскоре уже сами владельцы земли искали партнерства с энергичным девелопером.

В 1966 году грянула «культурная революция», и напуганные «передовыми» новациями Мао Цзедунга англичане стали спешно покидать Гонконг. Но тогда обострение политической ситуации было на руку Ка-Шингу. Многие владельцы наиболее лакомых кусков гонконгской недвижимости и объектов инфраструктуры, опасаясь коммунистической угрозы, спешили покинуть колонию и готовы были продать свою собственность по минимальной цене. Ка-Шинг стал скупать ее. Многие считали, что он поступает опростоволыпчиво, но не прошло и десяти лет, как всем стала ясна дальновидность предпринимателя. В 1976 году после смерти Мао новое руководство Китая начало экономические реформы, и иностранный капитал, привлеченный перспективами, которые сулил необъятный китайский рынок, ринулся в Гонконг.

Тут-то Ли Ка-Шинг и принялся снимать сливки с начавшегося бума, попутно став владельцем ведущей гонконгской инвестиционной компании Cheng Kong Holdings. В настоящее время каждое седьмое здание в Гонконге построено силами его предприятий.

Хозяин бизнес-империи

В 1979 году холдинг Cheng Kong взял под полный контроль крупнейший многоотраслевой концерн Гонконга — Hutchison Whampoa, контролирующий торговлю, морской транспорт и практически все портовое хозяйство острова. Взяв

миллиардные кредиты, он бросает их на реконструкцию и техническое перевооружение портовых терминалов. И сегодня он контролирует около 13% морских контейнерных грузоперевозок в регионе.

Как в то время в общем-то малоизвестный бизнесмен смог приобрести такой перспективный бизнес? Одна из наиболее правдоподобных версий сводится к тому, что сделка свершилась не без участия «сильных мира сего». В конце 70-х стало понятно, что власти КНР во главе с Дэн Сяопином готовы вернуть Гонконг под свою юрисдикцию (что, собственно, и произошло в 1997 году). В метрополии посчитали, что сохранить крупнейший концерн в одних лишь британских руках вряд ли удастся, поэтому решили загодя продать его китайцу, лояльному как Лондону, так и Пекину. А политическое руководство КНР охотно согласилось на такой вариант, рассматривая остров как ворота для привлечения иностранных инвестиций.

Ка-Шинг умеет дружить с властями. В 1979 году по инициативе Дэн Сяопина была создана торгово-инвестиционная компания CITIC, приоритетными направлениями деятельности которой стали финансовые и банковские операции, строительство крупных промышленных объектов в стране и за рубежом (к слову, именно CITIC выиграла тендер на строительство главного олимпийского стадиона в Пекине и в течение 30 лет после Олимпиады-2008 распоряжается этим объектом). Именно Ка-Шинг возглавил эту полугосударственную компанию. А когда в 1992 году уже престарелый Дэн Сяопин совершал поездку по югу страны, специально была организована его встреча с гонконгским магнатом. На ней глава государства еще раз озвучил один из главных тезисов своей реформаторской программы: в Китае нужно продолжать политику «открытых дверей».

Британские власти также выразили свое уважение сэру Ка-Шингу, даровав титул рыцаря-командора ордена Британской империи.

Инвестиции в будущее

Политически лояльный Ли Ка-Шинг обладал невероятным инвестиционным чутьем: в 80-х и 90-х годах он

сосредоточился на биржевых операциях и начал вкладываться в новые, еще незаполненные ниши. Идя на риск, он, по сути, предугадывал те сферы бизнеса, которые в будущем станут прибыльными: энергетика, телеком, агробизнес... К 2000 году рыночная капитализация компаний Ка-Шинга превысила 100 млрд долларов, составив 10% от общей рыночной капитализации всех гонконгских компаний.

В последние два десятилетия Ка-Шинг активно инвестирует в высокие технологии и искусственный интеллект: Facebook, Skype, музыкальный сайт Spotify, краудсорсинговый навигационный сервис Waze, разработчик новаторских водонепроницаемых покрытий HzO.

Говоря о своей приверженности к IT, бизнесмен называет это своим хобби, отшучиваясь: «Человек, инвестирующий в технологии, чувствует себя моложе». И уже более серьезно добавляет: «Зарабатывать на инвестициях не самое главное для нас. Гораздо важнее, что мы получаем много новых знаний».

Мыслить глобально

Едва попав в список мировых миллиардеров в конце 80-х, Ли разворачивает широкую благотворительную кампанию. Одно из самых знаменитых его высказываний: «Будущее складывается из множества составляющих, но рождается оно в сердцах и умах людей. Поэтому думать нужно не только о достижении собственных целей, но и о судьбе всего человечества».

Скорее всего, он искренне верит в то, что говорит: Li Ka Shing Foundation ежегодно жертвует миллионы долларов в медицину и образование (в частности, деньги направляются в университеты Гонконга и Сингапура, а на средства благотворительного фонда была открыта медицинская исследовательская лаборатория в Кембридже).

Сегодня Ли в основном сосредоточен на стратегическом планировании, отойдя от текущих дел. В одном из интервью он сказал: «Я провожу больше времени, планируя завтрашний день, чем решая сегодняшние задачи». ■

реклама

организатор конкурса:

ПРЕСС-СЛУЖБА

КОНКУРС КОРПОРАТИВНЫХ СМИ

**МЕДИА
ЛИДЕР
2019**

НОМИНАЦИИ:

Внутрикорпоративные медиа:

- Лучшая корпоративная газета
- Лучший корпоративный журнал
- Лучший корпоративный сайт
- Лучшее внутрикорпоративное digital-издание
- Лучшая внутрикорпоративная группа/страница в соцсети
- Лучший внутрикорпоративный спецпроект (издательский, в интернете)
- Лучшее внутрикорпоративное ТВ
- Лучшее внутрикорпоративное радио
- Лучший внутрикорпоративный фильм

Специальные номинации:

- Лучший корпоративный календарь
- Лучшая обложка корпоративного СМИ
- Лучший дизайн-макет корпоративного СМИ
- Лучшие иллюстрации в корпоративном СМИ
- Лучшее студенческое СМИ

Клиентские медиа:

- Лучшая газета для клиентов
- Лучший журнал для клиентов
- Лучший корпоративный фильм для клиентов
- Лучшая группа/страница в соцсети для клиентов
- Лучшее digital-издание для клиентов

Медиа государственных и муниципальных структур:

- Лучшая группа/страница в соцсети государственной/муниципальной структуры
- Лучшее видео (фильм) государственной/муниципальной структуры
- Лучший сайт государственной/муниципальной структуры

Церемония награждения победителей пройдет

29 ноября 2019 года в г. Москва

УЧАСТИЕ В КОНКУРСЕ БЕСПЛАТНОЕ

Спешите принять участие в конкурсе!

Подать заявку на участие можно до **14 октября 2019 года**

на официальном сайте конкурса www.media-leader.ru

НЕДОПЕТАЯ ПЕСНЯ КАК В ПЕРЕСТРОЙКУ МАЛОМУ БИЗНЕСУ ПОМОГАЛИ

ТЕКСТ: АЛЕКСАНДР ИЛЬИЧЕВ

Перестройка привнесла в размеренную жизнь обычных советских людей сумятицу в умах. Рухнувшие вместе с идеологией партийные идолы погребли под своими обломками ветхую надежду на светлое будущее, но вместе с тем забрезжил лучик надежды на перемены, в которые многие из нас, не понимавшие толком, что происходит, поверили. На фоне политической вакханалии стали зарождаться рыночные отношения.

Во второй половине 80-х, пожалуй, самыми успешными предпринимателями считались руководители государственных предприятий, которые зарабатывали деньги на том, что росчерком пера переадресовывали госзаказы и финансовые потоки на собственные фирмы.

Сложнее заниматься бизнесом было тем, кто вообще не имел никакого ресурса за исключением собственных мозгов — идей у молодых специалистов-конструкторов было много, но они никому были не нужны. От государства требовалось раскрепостить инициативу талантливых людей. Первой ласточкой были производства, работающие на хозрасчете. Затем специально для молодежи при заводских комитетах комсомола были учреждены молодежные центры (МЦ), положившие начало развитию малого бизнеса.

Подвал, стекло, отходы

В то время я работал на Вологодском оптико-механическом заводе — оборонном предприятии с современным оборудованием. Производство было на таком высоком уровне, что любая техническая идея могла найти свое реальное воплощение буквально за один день.

В одном из цехов завода я арендовал помещение, где прежде обитал плотник. Сел на пыльный стул и начал размышлять, на чем здесь можно заработать денег. Мой взгляд упал на обрезки оконного стекла, а в цеховой мульде я приглядел отходы от штамповки. Все это я купил за копейки и вскоре наладил выпуск светильников, которые вначале мастерил сам.

Светильники расходились на ура. Но пришел пожарный инспектор... и выдворил

меня с обжитого места. Вскоре я арендовал небольшой светлый кабинет. Дела стали идти лучше. Судите сами: себестоимость одного бра была 50 копеек, а покупатели платили за него 3 рубля и при этом еще удивлялись, что дефицитная продукция продается так дешево.

Кладовая инноваций

Видя мою активность, секретарь заводского комитета комсомола предложил мне возглавить МЦ «Ассоциация молодеж-

«АССОЦИАЦИЯ МОЛОДЕЖНЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ» ЗАНИМАЛАСЬ ПОИСКОМ МОЛОДЫХ ТАЛАНТОВ С ТЕМ, ЧТОБЫ ПОМОЧЬ ИМ ВНЕДРИТЬ СОБСТВЕННЫЕ ИННОВАЦИОННЫЕ РАЗРАБОТКИ. ДЛЯ ЭТОГО ТРЕБОВАЛОСЬ ИЗУЧИТЬ И ДОРАБОТАТЬ ПРОЕКТ, ОТКРЫТЬ ФИНАНСИРОВАНИЕ, ОБЕСПЕЧИТЬ КОМПЛЕКТУЮЩИМИ И НАЙТИ РЫНКИ СБЫТА.

ных организаций». Моя задача состояла в поиске молодых талантов с тем, чтобы помочь им внедрить собственные инновационные разработки. Для этого требовалось изучить и доработать проект, открыть финансирование, обеспечить комплектующими и найти рынки сбыта.

На ВОМЗ было создано экспериментальное конструкторское подразделение, где работали три молодых специалиста. С одним из них — Сергеем Непряхиным — я познакомился на литобъединении, которое было создано при заводской газете. По скупящим лицам конструкторов я понял, что они не могут себя реализовать.

«Ребята, предлагаю заработать денег. Идеи и мозги — ваши, остальное — за мной», — сказал я. Вскоре наше сотрудничество с разными конструкторскими группами обрело реальные плоды: наш центр порадовал автолюбителей противотуманными сигнализациями (их разбирали с неимоверной быстротой), также выпускался щуп для поиска обрыва электропровода под штукатуркой, была написана компьютерная программа по автоматическому вышиванию на швейных машинах рисунков и названий, налажен выпуск портативных сверлильных станков с прямым и обратным ходом.

Разработок было столько, что часть из них МЦ решил передать заводу. «Нам не интересна ваша мелочевка, занимайтесь сами», — был ответ. И это при том, что для завода выпуск товаров народного потребления был очень важен. Для оборонных предприятий выделялись деньги под конверсионную программу, но дело с места не двигалось, поскольку у предприятия были огромные накладные расходы, заточенные под оборонку, что делало любую гражданскую продукцию неконкурентоспособной. Несмотря на это, на ВОМЗ был налажен крупносерийный выпуск охотничьих прицелов, приборов ночного видения, миксеров для мороженого, оверлоков, микроволновых печей. Выпускались даже небольшие гидроэлектростанции, которые были весьма востребованы в кавказских республиках.

Молодым везде у нас дорога

Как водится, далеко не все относились к нашему самостоятельному производству положительно. Были и те, кто откровенно завидовал нам, нашептывал начальству,

что якобы ушлые «кооператоры» разоряют завод и развращают рабочих шальными заработками. Некоторые руководители подразделений вставляли палки в колеса, пытались сорвать контракты молодежного центра.

Однажды меня пригласили на совещание планово-производственного отдела. Под занавес встречи его начальник сказал: «Послушайте, коллеги, тут поступила информация, что вы мешаете комсомольцам! Сколько раз я вам лично предлагал наладить выпуск товаров народного потребления. Вы хотя бы палец о палец стукнули?! Только и слышу: «Не можем, не получается...» А вот комсомольцы почему-то могут! В чем дело? Еще раз услышу подобную жалобу — не пеняйте, уволю!», — пригрозил коллегам наш заступник.

С той поры для нашего МЦ на заводе были открыты не только все двери, но и предоставлен допуск для вывоза продукции (это на оборонном-то предприятии!). Словом, новаторская жизнь на заводе за бурлила. Главное, у всех была вера, что за счет вот таких «инновационных островков» можно осуществить экономический прорыв. И если бы мы не свернули с того курса, то Китай вряд ли бы занял в России нишу товаров народного потребления...

Конечно, таких успехов сторонней организации трудно было бы достичь без поддержки директора завода Владимира Александровича Ильина, давшего зеленый свет молодежному предпринимательству. Именно на ВОМЗ впервые в Вологде был проведен конкурс молодых организаторов производства. В состязании приняло участие руководство цехов и отделов. Примечательно, что сборная команда комитета комсомола в общем зачете опередила маститых начальников. Далее с конкурсантами, показавшими наиболее высокие результаты, прибалтийские психологи провели многодневный тренинг. И далеко не все выдержали первый раунд, который заключался, в частности, в том, что собравшиеся в круг участники тренинга были вынуждены каждый день по два часа молчать, глядя друг на друга.

В общем, подготовка руководящего состава на заводе и создание условий для раскрытия творческого потенциала была на высоком уровне.

Производство на Вологодском оптико-механическом заводе было на таком высоком уровне, что любая техническая идея могла найти свое реальное воплощение буквально за один день.



Крушение надежд

Накануне развала комсомола на молодежных центрах было решено поставить крест. Начались проверки соблюдения налогового законодательства. В наш МЦ тоже пришел инспектор финансового управления облисполкома. После проверки он составил акт, согласно которому центр должен был отдать государству несколько тысяч рублей, которые были припасены для внедрения очередного инновационного проекта.

Самое обидное, что с нашей стороны нарушений никаких не было. Проблема вырисовывалась из-за несвоевременного внесения учредителями взноса в уставный капитал нашей организации. Здесь требуется небольшое пояснение. Для стимулирования МЦ государство предоставляло льготу по налогу на прибыль в течение нескольких лет. Однако молодежным центром организация считалась с того времени, как учредители перечислили средства в уставный капитал. До этого момента организация должна была платить налог на прибыль.

Учредитель нашего МЦ в лице горкома комсомола свою вину не признал, сославшись на то, что деньги задержал обком комсомола. Было названо и конкретное должностное лицо, причастное к задержке средств. К моему удивлению, виновником оказался... тот самый налоговый инспектор, который прежде был финансистом обкома комсомола и

выделял деньги на учредительный взнос нашего МЦ.

В ответ на мою просьбу не взыскивать с центра сумму недоплаченной прибыли начальник финуправления Вениамин Алексеев пригрозил мне: «Спасибо скажите, что мы до нитки вас не обобрали».

Конец — это чье-то начало

Так уж вышло, что с уходом Владимира Ильина в науку дела на заводе покатались под уклон. Оборонных заказов практически не было. Банковские счета то и дело замораживали по причине огромных долгов. Молодежные идеи новому директору оказались не нужны, что мне дали понять при первой же встрече.

А вскоре началось безденежье, ВОМЗ начали покидать руководители и специалисты, которые принялись создавать собственные предприятия. Многие прошли через челночество, благо завод выпускал валютный товар — фотообъективы. Бывая в начале 90-х на городском рынке, я также видел, как талантливые конструкторы торговали аквариумными рыбками и всякой всячиной.

Так менялась шкала ценностей. В то время мне казалось, что страна попала в пучину хаоса, выхода из которого я не видел. С этими мыслями я, как и многие, покинул завод, решив начать жизнь с чистого листа: устроился в областную газету «Красный Север», где было приложение «Деловая Вологда». 66



СЕРГЕЙ ОРЛОВ: «ХОЧУ БЫТЬ ПОЛЕЗНЫМ И ВОСТРЕБОВАННЫМ»

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

— В 10 лет я мечтал о велосипеде, а в 20-30 лет, да и сегодня — о том, чтобы быть полезным и востребованным. Чтобы мой уровень компетенций и жизненный опыт позволяли в любой ситуации находить свое место. И чтобы от меня была польза окружающим.

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

— Это был бы Иосиф Виссарионович Сталин. Я бы спросил его, где грань между 1937 и 1942 годами. Грань между добром и злом. И что являлось его целью в его понимании. Чего он хотел в годы своего руководства? Это, наверное, был бы религиозный разговор.

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

— Годы с 1924 по 1953 — это годы руководства Сталина. Страна совершила то, что в ближайшие годы вряд ли совершит. При всех перекосах и при всех противоположных мнениях на этот счет. Другого такого примера нет.

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

— И для руководителя, и для подчиненного главное — компетентность. Для руководителя также важна целеустремленность и ответственность. Для подчиненного отдельно — инициативность и внимательность. Я бы сказал, что все эти качества пересекаются, у руководителя просто круг задач пошире.

— Как вы понимаете термин «патриотизм»?

— Патриот — это защитник Отечества. Неважно, военный это человек или гражданский. Целью всей жизни человека должен быть положительный след, который он после себя оставит. След может быть разным: кто-то колодец выкопает в деревне, а кто-то лайнер с 200 пассажирами посадит на поле с кукурузой.

— Что вам больше всего не нравится в других людях?

— Не нравится высокомерие и лицемерие.

— Ваш идеальный вариант проведения отпуска?

— Любой вариант вместе с семьей. Как правило, так и есть. Отпуск у меня делится на две части: часть я посвящаю работам на даче, ремонту дома и строительству. А вторая часть — отпуск вместе с женой и дочерью. Семья для меня — главный приоритет.

— Ваша любимая книга? Фильм? Музыкальное произведение?

— Книги нет любимой, это мое слабое место. Сейчас читаю Библию, как бы это банально ни звучало. Это копия Библии Достоевского с его пометками. Хочу эту книгу завершить и перейти к самому Достоевскому. Фильм — в детстве это был «Аты-баты, шли солдаты...», а сейчас нравится фильм «Дурак» Юрия Быкова. Слушаю — Шевчук, Сукачев, Высоцкий. Из того, что очень эмоционально близко, — «Баллада о матери» в исполнении Валентины Бирюковой. На первом месте в музыке для меня все-таки текст.

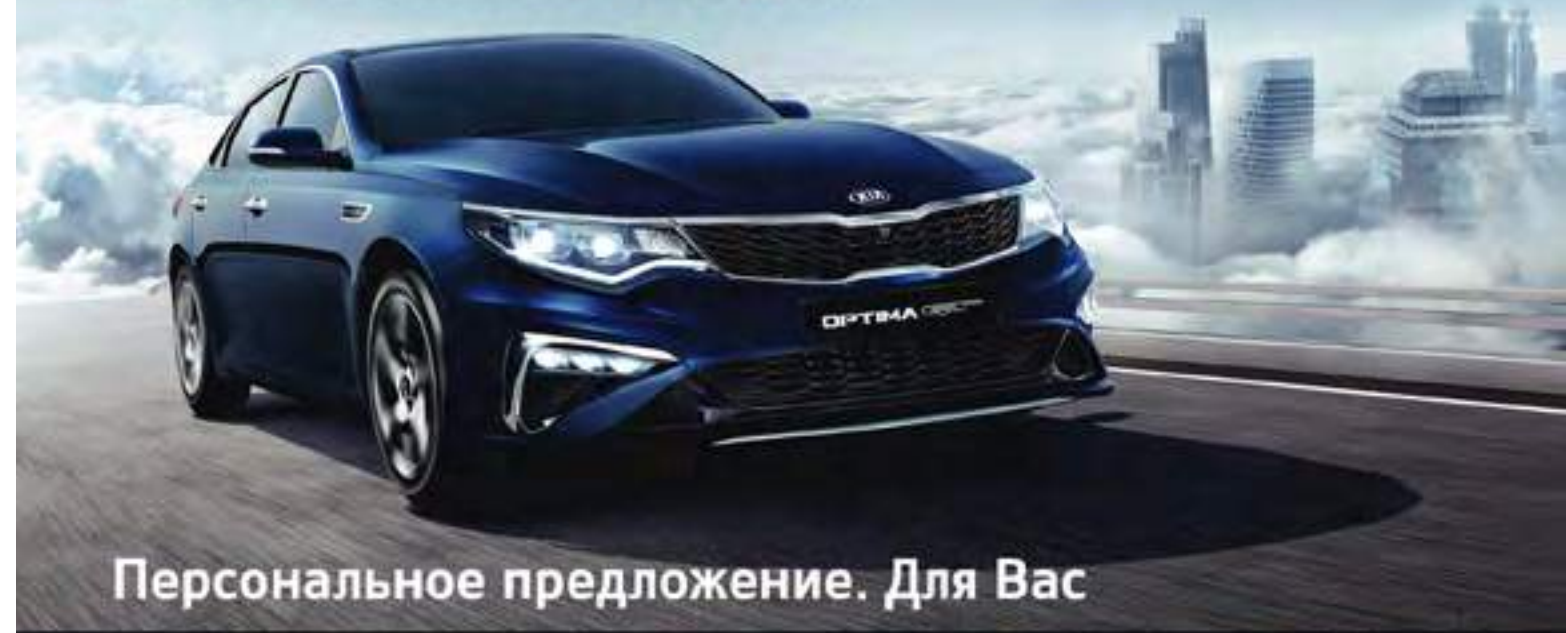
— Самый счастливый момент вашей жизни?

— Рождение дочери. Ей сейчас 12 лет. **65**

Депутат Череповецкой городской Думы Сергей ОРЛОВ в 2014 году возглавил одно из самых проблемных предприятий города — муниципальный «Спецавтотранс», а в 2016 году перешел на пост руководителя муниципальной автоколонны №1456, также находящейся в непростой ситуации. Летом этого года он объявил о возвращении в бизнес, это решение широко обсуждалось в городе. Мы попросили депутата и руководителя ответить на личные вопросы нашей анкеты.

KIA Optima Летайте бизнес-классом

от 1 189 900 руб.



Персональное предложение. Для Вас



The Power to Surprise*

KIA Optima дарит неповторимое ощущение бескомпромиссной динамики и тотального комфорта. Высокие технологии KIA поднимают Вашу уверенность в себе на принципиально новую высоту. Настройте контурную подвеску в салоне на свой вкус, погрузитесь в звучание премиальной аудиосистемы, насладитесь мощью двигателя 2x0 Turbo GDI и позвольте KIA Optima быстро доставить Вас в пункт назначения.



8*
МЕЛЛТОНИКА
С ПОДДЕРЖКОЙ
ANDROID AUTO
И APPLE CARPLAY*



ПРЕМИАЛЬНАЯ
АУДИОСИСТЕМА
HARMAN/ALCANTARA*



СИСТЕМА
КРЫТОВОГО
ОБЗОРА AVM*



АДАПТИВНЫЕ
СВЕТОДИОДНЫЕ
ФАРЫ*



ДВИГАТЕЛЬ
2.0 TURBO GDI*
245 Л.С.



5
ГОД ГАРАНТИИ

KIA Optima. Летайте бизнес-классом

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



KIA ЦЕНТР ВОЛОГДА
Окружное шоссе, 30
+7(8172) 56-56-56
WhatsApp/Viber +7 921 535 93 14

Пролетая километры, экономить часы



Стоимость перелета
до Санкт-Петербурга
всего 3700 руб.



www.avia35.ru

Номер рейса	Аэропорт вылета	Время вылета	Время в пути	Аэропорт прилета	Время прилета
<i>Вологда – Москва Москва – Вологда понедельник, среда</i>					
ВГ-2390	Вологда	08:00	1 час 30 мин.	Внуково-1	09:30
ВГ-2389	Внуково-1	19:00	1 час 30 мин.	Вологда	20:30
<i>пятница</i>					
ВГ-2390	Вологда	15:30	1 час 30 мин.	Внуково-1	17:00
ВГ-2389	Внуково-1	18:00	1 час 30 мин.	Вологда	19:30
<i>Вологда – Санкт-Петербург Санкт-Петербург – Вологда вторник, четверг</i>					
ВГ-612	Вологда	08:30	1 час 40 мин.	Пулково	10:10
ВГ-613	Пулково	11:10	1 час 40 мин.	Вологда	12:30