


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

БИЗНЕС ВЛАСТЬ

Вологодский областной
журнал

№12 (104) 2019 г.

A portrait of Anastasia Sokolova, a woman with dark hair, wearing a black blazer over a black lace top and a silver necklace with a circular pendant. She is standing in front of a wall covered with framed certificates or diplomas. Her arms are crossed.

АНАСТАСИЯ СОКОЛОВА:
«ЛУЧШИЕ ИНВЕСТИЦИИ –
ИНВЕСТИЦИИ В ОБРАЗОВАНИЕ ДЕТЕЙ»

С НОВЫМ
ГОДОМ!

2020





Уважаемые читатели журнала «Бизнес и Власть»!
Сердечно поздравляем вас, ваших родных и близких
с наступающим 2020-м Новым годом.

Желаем, чтобы, подводя итоги года уходящего,
вы с уверенностью и надеждой смотрели в будущее,
получая радость и удовлетворение
от своей работы в настоящем.

В наступающем году желаем вам профессиональных свершений,
новых встреч с надежными партнерами,
реализации самых невероятных проектов.

Желаем тепла и здоровья вашим родным.
Пусть на всем жизненном и профессиональном пути
вам всегда сопутствует удача и поддержка близких.

Со своей стороны мы надеемся, что всегда и везде сумеет
подсластить вашу жизнь продукция нашей шоколадной фабрики!

Юрий и Арутюн Атомяны

5 КОЛОНКА РЕДАКТОРА

6 ГЛАВНЫЕ НОВОСТИ

9 ТЕМА НОМЕРА

ЗАЩИТА ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОЙ СОБСТВЕННОСТИ

Зачем и когда об этом думать.

РЕГИСТРАЦИЯ ТОВАРНОГО ЗНАКА

Что такое «сила бренда», и сколько она стоит.

14 ОБЩЕЕ ДЕЛО

«БУДЕМ РАССЧИТЫВАТЬ НА ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНЫЙ ПОТЕНЦИАЛ КОМПАНИЙ»

Новый президент Союза промышленников и предпринимателей Вологодской области о развитии организации.



СОКРАЩЕНИЯ И ДЕШЕВИЗНА?

Череповецкая клининговая компания о философии аутсорсинга.

ПОДРЯДЫ НА ЦБК:

СЛОЖНОСТЬ И ОТВЕТСТВЕННОСТЬ

Вологодская компания о работе на целлюлозно-бумажном комбинате в Коряжме.

АВТОМАТИЗАЦИЯ В МАШИНОСТРОЕНИИ

АО «НПО «Аконит» внедряет цифровые процессы в промышленности.

22 ЭНЕРГЕТИКА

ЧЕМ ГРОЗИТ ВВЕДЕНИЕ ПЛАТЫ ЗА РЕЗЕРВИРУЕМУЮ МОЩНОСТЬ

Ответы на самые популярные вопросы из первых рук.

СТАБИЛЬНАЯ ПРИБЫЛЬ НА СТАБИЛИЗАТОРАХ

Вологодский завод промышленных стабилизаторов поддержит новые идеи.

29 МЕХАНИКА БИЗНЕСА

КАКОЙ ДОЛЖНА БЫТЬ ИДЕАЛЬНАЯ ШКОЛА

Компания «Планета» строит планы по модернизации системы образования.

БОЛЬШИЕ ПЛАНЫ СТЕКОЛЬЩИКОВ

Северная стеклотарная компания хочет участвовать в переработке вторсырья.

ПРОЕКТЫ ДЛЯ ЛЮДЕЙ

В Вологде привлекли горожан к обсуждению строительных проектов. Что получилось?

ИЗ ЛЕСА В СЕТИ

Как строится взаимодействие сетевиков и переработчиков.



СИЛА ПЕЧАТИ

Вологодский «Полиграфист» подводит итоги года.

КТО ЗАЩИТИТ СТРОИТЕЛЯ?

Ассоциация «СРО «Строительный Комплекс Вологодчины»: открытость, надежность, ответственность.

ТЕХНОЛОГИИ ЛУЧШЕГО ЗРЕНИЯ

Как вовремя заметить проблемы с глазами и безболезненно их исправить.

СИСТЕМНЫЙ ПОДХОД

И НАУЧНАЯ ДОТОВАРИТЕЛЬНОСТЬ

Зачем в Вологде создали Центр трансфера и коммерциализации технологий.

43 БАНКОВСКОЕ ДЕЛО

ЗОЛОТЫЕ МОНЕТЫ КАК ПОДАРОК

Плюсы и минусы драгметаллов.



44 АВТО

АВТОВАЗ УСИЛИВАЕТ ПОЗИЦИИ

В Вологде открылся новый дилерский центр LADA.



46 ОПОРА И ПОДДЕРЖКА

БИЗНЕС И/ИЛИ НКО?

Опыт успешного социального предпринимателя.

КАК РАБОТАТЬ С САМОЗАНЯТЫМИ

Разбираем все нюансы нового закона.

50 МЕСТНЫЙ УРОВЕНЬ

РАЗВИТИЕ ЗА СЧЕТ СТАБИЛЬНОСТИ

Бюджет Вологды остается социально ориентированным.

52 КАДРОВАЯ ПОЛИТИКА

ПРЕИМУЩЕСТВО - В ЛЮДЯХ

Компания «Вологодские лесопромышленники» занялась новой кадровой стратегией.

КОГДА ОБУЧЕНИЕ – КРЕДО ЖИЗНИ

Руководитель института переподготовки и повышения квалификации об отношении к учебе.

56 СОБЫТИЕ

НАГРАДЫ ЗА НЕРАВНОДУШИЕ

В Череповце вручили премии «Открытое сердце».

70 ИСТОРИИ УСПЕХА

МУЛЬТЯШНЫЙ ГЕНИЙ

Как появилась империя Walt Disney, и кто ее создал.



ЛИЧНЫЙ КОНСУЛЬТАНТ

58 ИНВЕСТИЦИИ

ДЕПОЗИТЫ VS ИСС

Где выгоднее хранить деньги.

60 КОНСАЛТИНГ

НАСТРОЕНИЕ ИНВЕСТОРОВ – ТРЕВОЖНОЕ

Что происходит с акциями «Северстали» и ценами на металл.

ВСЕ ИДЕТ ПО ПЛАНУ

Как легко планировать и все успевать.



64 ЮРИДИЧЕСКИЙ ВОПРОС

ДОШЛО ДО БАНКРОТСТВА

Какова ответственность директора.

65 ВЫСОКИЕ ТЕХНОЛОГИИ

ВСПОМНИТЬ ВСЕ

Лучшие способы систематизации дел.

66 МАРКЕТИНГ И КОММУНИКАЦИИ

ПЛОЩАДКИ ДЛЯ РАЗМЕЩЕНИЯ КОРПОРАТИВНОГО ВИДЕО

Социальные сети или уличные видеозкраны?

68 ФИЛЬМОТЕКА

ФИЛЬМЫ ДЕСЯТИЛЕТИЯ

Рейтинг журнала Time.

69 КНИЖНАЯ ПОЛКА

КНИГА КАК ПОДАРОК

Обзор изданий, которые можно подарить на Новый год.

72 ВОПРОС – ОТВЕТ

«ГЛАВНОЕ ДЛЯ РУКОВОДИТЕЛЯ – АДЕКВАТНОСТЬ»

Константин Шепель о жизненных идеалах и ценностях



*Дорогие друзья!
Банк «Вологжанин» поздравляет всех жителей
Вологодчины с наступающим Новым годом
и Рождеством!
Пусть 2020 год станет для вас годом новых побед
и свершений, интересных открытий
и реализации самых смелых идей.
От всей души желаем вам благополучия
и процветания, неиссякаемой энергии и оптимизма.
Пусть любовь и внимание близких каждый день
согревают вас своим теплом и заботой.
Крепкого здоровья, счастья, успехов и радости
в новом году!*

*С уважением Максим Николаевич Волохов,
председатель правления АО «Банк «Вологжанин»*





В одной из вологодских компаний ввели должность корпоративного журналиста. Обратите внимание: это не пресс-секретарь, не специалист по маркетингу и PR и не заместитель по внешним связям. Именно корпоративный журналист.

Можно иронизировать над этим, но можно посмотреть и с другой стороны. Бизнес в нашем регионе начал понимать важность текстов, которые он предъявляет миру. Понимать, что все хуже аудитория воспринимает устаревшие рассказы об «уникальных предложениях» и

интервью с директорами, которые долго и сложно объясняют, как у них организован «индивидуальный подход к каждому клиенту».

Компания, где появилась должность корпоративного журналиста, более чем успешная. У нее интересный маркетинг, они делают простые и понятные всем коммерческие тексты. В этом номере нашего журнала вы найдете такие же.

Но, признаюсь честно, будут и обратные примеры. И это хорошо: у вас есть отличный шанс оценить свой уровень «текстовой компетенции». Листайте журнал и отмечайте, материал о каком предприятии вы дочитали до конца, а где уснули на втором предложении. Уверен, выводы о том, как надо и не надо делать, будут очевидны.

Остались вопросы? Пишите: business-magazine@yandex.ru

**Главный редактор
Андрей Ненашев**

Областной деловой журнал

БИЗНЕС и ВЛАСТЬ

Для тех, кто принимает решения

УЧРЕДИТЕЛЬ И ИЗДАТЕЛЬ
ООО «АН-МЕДИА»

ОБЛАСТНОЙ ДЕЛОВОЙ ЖУРНАЛ «БИЗНЕС И ВЛАСТЬ»

ДИРЕКТОР
НАТАЛЬЯ НЕСТЕРОВА

ГЛАВНЫЙ РЕДАКТОР
АНДРЕЙ НИКОЛАЕВИЧ НЕНАШЕВ

КОРРЕКТОР
ВАЛЕНТИНА НОВИЧЕНКОВА

НАД НОМЕРОМ РАБОТАЛИ
АНАСТАСИЯ БОРЩЕВА
МАКСИМ КОНОВАЛОВ
ИВАН МАКАРОВ
АЛЕКСАНДР МАЛЬЦЕВ
СВЕТЛАНА МАРУЩЕНКО
СОФЬЯ МУДРОВА
АЛЕКСАНДР НЕСТЕРОВ
ТАТЬЯНА ШАЛУШКИНА


ФОТОГРАФИИ
ВИТАЛИЙ АНТОНОВ
НАТАЛЬЯ АНТОНОВА
АЛЕКСЕЙ СОПЕГИН
ДМИТРИЙ ФОМЕНКО

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 ДЕКАБРЯ 2019 Г.
ВЫХОД ЖУРНАЛА В СВЕТ 13 ДЕКАБРЯ 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.

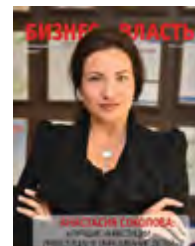
ИСПОЛЬЗОВАНИЕ МАТЕРИАЛОВ ИЗДАНИЯ ВОЗМОЖНО
ТОЛЬКО С ПИСЬМЕННОГО СОГЛАСИЯ РЕДАКЦИИ.

**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

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:
Анастасия СОКОЛОВА,
директор по продажам компании
«Планета».

12+

ПРЯМОЙ ДИАЛОГ



В середине ноября впервые в Вологодской области прошел Форум «Бизнес и власть: эффективное взаимодействие». Обсуждались изменения в налоговом, инвестиционном законодательстве, порядке контроля и надзора, оценке регулирующего воздействия нормативно-правовых актов.

Бизнес и контрольно-надзорные органы получили возможность услышать

потребности друг друга, а также обсудить шаги, необходимые для взаимовыгодного сотрудничества.

В рамках форума работали консультационные пункты 17 региональных и восьми федеральных контрольно-надзорных органов и АНО «Мой бизнес».

По итогам форсайт-сессии на форуме сформулировано порядка 40 предложений по наиболее актуальным вопросам

налоговой политики, мер господдержки, участия бизнеса в нацпроектах.

«Форум «Бизнес и власть» в первую очередь — это возможность выстроить прямой диалог, — рассказал заместитель губернатора Виталий Тушинов. — В нашей области многое сделано для создания системы эффективного взаимодействия между органами власти и предпринимательским сообществом. Все изменения, предлагаемые в налоговое, инвестиционное законодательство, оценку регулирующего воздействия, порядок контроля и надзора, в конечном итоге предназначены для бизнеса. Не понимая его потребностей, сложно сделать эти изменения полезными. Наша задача — получить обратную связь от предпринимательского сообщества и представить основные направления развития, проинформировать о мерах поддержки».

На форуме сформирована итоговая резолюция, которая станет ориентиром в дальнейшей работе органов власти.

Решено, что форум «Бизнес и власть» будет проводиться ежегодно.

КАНАЕВ ВСТУПИЛСЯ ЗА ЛЕСОРУБОВ

Депутат Госдумы от Вологодской области Алексей Канаев высказался за доработку проекта постановления российского правительства о повышении ставок платы за лесные ресурсы. В Госдуме состоялось очередное заседание экспертного совета по вопросам лесного комплекса и деревообрабатывающей промышленности.

«Фактически в проекте постановления речь идет о кратном — от 4 до 10 раз — повышении фискальной нагрузки на лесопромышленников. Более того, многие предлагаемые решения будут дезориентировать отрасль, не стимулируя ее к повышению эффективности. Позиция подтверждается расчетами, конкретными примерами. Также есть и другие замечания. Считаю правильным в такой ситуации донести и свою позицию, и свои предложения профильному вице-премьеру», — сказал Алексей Канаев.

Непосильные платежи в адрес государства тормозят промышленников, а кого-то и банкротят, подтвердили представители отрасли из разных регионов России — Вологодской, Костромской, Ленинградской и других областей.

По мнению представителей Минпромторга, отрасль после повышения ставок будет отброшена назад. С этим согласны представители Торгово-промышленной палаты и РСПП.

СТРАХОВЩИК ПРОТИВ ПИЦЦЕРИИ

Страховая компания «Ингосстрах» в суде добилась взыскания 653 тыс. рублей, которые она ранее выплатила в качестве страховки за пожар в череповецкой пиццерии.

Как сообщает пресс-служба арбитражного суда Вологодской области, страховщик подал иск к пиццерии «Бон-Аппетит+» с требованием компенсации за ущерб, причиненный страхователю. В страховом деле это называется суброгация.

Суд установил, что имущество, расположенное в торговом центре «Наутилус» на Московском проспекте, застраховал индивидуальный предприниматель. 26 марта 2018 года в здании произошел пожар. Очаг возгорания, как установили дознаватели, находился в пиццерии «Бон-Аппетит+», а наиболее вероятной причиной пожара, согласно техническому заключению, послужило возгорание горючих материалов.

«Страховая компания выплатила индивидуальному предпринимателю страховое возмещение, а затем подала в суд, полагая, что компенсировать убытки должен виновник пожара, то есть пиццерия», — говорит пресс-секретарь Арбитражного суда Вологодской области Анна Михайлова.

Суд удовлетворил требования страховой компании в полном объеме. Кафе обязали выплатить «Ингосстраху» полную стоимость страхового возмещения.

КУДА ПОЙДЕТ ПИЩЕВКА

Развитие пищевой и перерабатывающей промышленности Вологодской области обсудили на совещании под руководством заместителя губернатора Михаила Глазкова.

Участники мероприятия сошлись во мнении, что промышленность региона нуждается в модернизации и реконструкции, техническом переоснащении. По словам экспертов, остро стоит также вопрос внедрения международных систем менеджмента качества и пересмотр ассортимента в сторону производства пищевых продуктов с высокой добавленной стоимостью.

«Намечен основной спектр вопросов для дальнейшего обсуждения: стратегия поддержки и развития предприятий пищевой и перерабатывающей промышленности, сырьевая безопасность Вологодской области, государственная поддержка предприятий пищевой и перерабатывающей промышленности, работа в рамках бренда «Настоящий Вологодский продукт», - сказал Михаил Глазков.

Пищевая и перерабатывающая промышленность – одна из приоритетных отраслей для Вологодской области. Отрасль объединяет 331 предприятие, где трудится около 11 тысяч человек. В структуре экономики региона пищевая промышленность занимает около 8%.

Инициатором создания рабочей группы по развитию этой отрасли выступил Союз промышленников и предпринимателей Вологодской области.

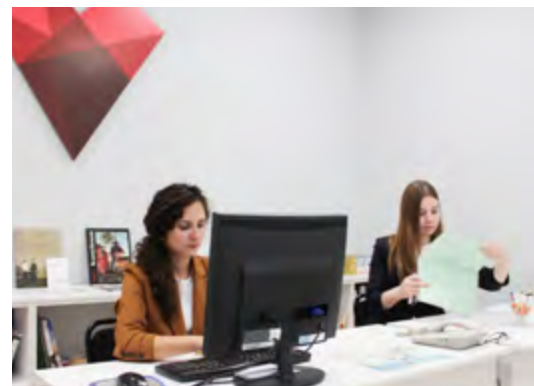


В ЧЕРЕПОВЦЕ ОТКРЫЛСЯ ЦЕНТР ДЛЯ ТУРИСТОВ

Туристско-информационный центр открылся в здании череповецкого Музея археологии на Советском проспекте. Центр будет предоставлять информацию о туристических возможностях города.

«С каждым годом растет количество людей, путешествующих самостоятельно. Они берут сведения из разных источников. Поэтому основная задача центра — актуализировать данные об интересных экскурсиях, достопримечательностях, об истории города, об отелях, транспорте, шопинге и развлечениях. Здесь можно получить всю информацию в одном месте», — рассказала заместитель мэра Череповца Наталья Стрижова.

В июле этого года «Северсталь» открыла экскурсии на промшлощадку. Помимо визита в Музей металлургической промышленности гостям предлагают побывать на самом производительном стане горячей прокатки в России — стане 2000. Его можно увидеть, поднявшись на смотровую галерею, построенную специально для туристов и гостей металлургического комбината.



«ОДИН ПОЯС – ОДИН ПУТЬ»

Вологду посетила делегация Академии общественных наук провинции Цзянси. Китайские коллеги приняли участие в конференции «Социально-экономическое развитие России и Китая в рамках инициативы «Один пояс — один путь», организованной Вологодским научным центром РАН.

Директор Вологодского научного центра Александра Шабунова и вице-президент Академии общественных наук провинции Цзянси г-н Фань Бинь подписали протокол о намерениях. Стороны договорились о публикациях научных статей и совместной монографии «Научно-технологическое развитие: опыт России и Китая». Рассмотрены вопросы стажировки научных сотрудников в России и Китае, а также тематика совместных долгосрочных исследований.

Китайские коллеги познакомились с работой научных подразделений Вологодского научного центра РАН, предприятий ЗАО «Мезон» и АО «ПП «Оптимер». Гости также посетили Музей кружева.

СТАВКИ СНИЖЕНЫ

В Вологодской области решением депутатов Законодательного собрания снижена ставка налога по упорщелке. Ставки по объекту налогообложения «доходы минус расходы» снижены с 15% до 10%, по объекту налогообложения «доходы» — с 6% до 4%.

Сейчас пониженные налоговые ставки применяются только при производстве пищевых продуктов. Предлагается дополнительно включить 24 вида деятельности в сферах производства, строительства и туризма (например: рыбоводство, производство напитков, производство мебели, строительство зданий, инженерных сооружений, деятельность по предоставлению мест для временного проживания).

Установлены и дополнительные условия применения пониженных ставок. Они касаются количества сотрудников предприятия и размера среднемесячной заработной платы. Зарплата должна быть не ниже среднеотраслевого уровня.

По оценкам специалистов, закон может коснуться порядка семи тысяч малых предприятий.

В ЧЕРЕПОВЦЕ ПОСТРОЯТ «МАКСИ»-ДОМ

Вологодская торговая сеть «Макси» намерена впервые построить жилой дом рядом со своим супермаркетом. Проект будет реализован в Череповце: высотку возведут на проспекте Луначарского около супермаркета, построенного на месте снесенного кинотеатра «Киномир».



«Мы хотим реализовать новое направление — жилая недвижимость. Пилотной площадкой станет Череповец. Мы провели большой анализ лучших практик на рынке жилой застройки, в том числе в крупных городах. Все эти тренды хотим показать в первом доме. Хотим создать качественно новый продукт для города и региона, визитную карточку, — рассказал на архитектурном совете в Череповце руководитель проекта Дмитрий Сысоев. — Объект спроектирован

так, чтобы гармонично вписался в архитектуру супермаркета и в существующую застройку. В фасаде здания сбалансированные оранжевые и серые цвета. Материалы — плитка, керамогранит, остекление витражей. Предусмотрены большие панорамные окна, что даст эффект просторных, светлых квартир».

Мэр Череповца Вадим Германов согласовал проект.

ВАДИМ ГЕРМАНОВ ВПЕРВЫЕ ВЫСКАЗАЛСЯ О ЦБК



Новый мэр Череповца Вадим Германов на встрече с руководителями школ и детских садов города впервые прокомментировал вопрос строительства ЦБК в Череповецком районе.

«Я не понимаю вообще, что обсуждают, — сказал Германов. Ведь уже два года эту тему поднимают. Ладно бы там какую-нибудь елку спилили и еще что-то, ладно бы какая-то экспертиза прошла, общественные слушания. Ведь ничего нет. Решение о строительстве ЦБК не принято. А если нет решения, то я не знаю, что обсуждают. Ведь Мордашов четко сказал: если будет принято такое решение, то пройдут общественные слушания, государственная экспертиза».

Ранее сообщалось, что завод будет построен на берегу Рыбинского водохранилища в 12 км от Череповца. Мощности завода позволят перерабатывать в год около 5 млрд тонн несортной древесины, при этом выпуск белой сульфатной целлюлозы составит около одного миллиона тонн в год. Налоговые поступления от деятельности завода в бюджеты различных уровней составят более 2,5 млрд рублей в год.



novostivologdi

НАША НЕФТЬ – ИВАН-ЧАЙ

Вологодская область хочет стать ведущим регионом России по объемам производства иван-чая, сообщает пресс-служба губернатора. Бизнес-план и стратегию проекта по выращиванию кипрея представили на инвестсовете при главе региона.

Компания «Майский «Иван-Чай» планирует создать в Междуреченском районе производственно-сырьевую базу. Инвестор уже определил земли, совместно с ВГМХА имени Верещагина проведено больше 20 экспериментов по выращиванию иван-чая.

«Для принятия решения о строительстве чайной фабрики мы должны быть уверены в положительных результатах экспериментов и в том, что сможем создать собственную сырьевую базу. Мы хотим стать лидерами в производстве и выращивании иван-чая и просим поддержки у департамента сельского хозяйства области в признании кипрея сельхозкультурой», — заявил гендиректор ООО «Майский Иван-Чай» Сергей Костин.

Иван-чай планируют поставлять больше чем в 30 стран. Объем инвестиций составит 634 миллиона рублей. Планируется трудоустроить 273 человека, 102 из них будут работать сезонно.

Сергей Костин попросил у членов инвестсовета предоставить необходимые для проекта участок в аренду без проведения торгов.

«Это исторический проект не только для Вологодской области, но и для всей России. В царской России иван-чай был исконно русским напитком и вместе с маслом поставлялся во многие страны. Мы возрождаем наши традиции. Я рад, что такая крупная компания — один из лидеров на рынке чая — хочет воплотить свой проект в Вологодской области», — сказал губернатор Олег Кувшинников.

Проект одобрен и включен в перечень приоритетных. **BB**





КТО ЗАЩИТИТ НОВАТОРА

ТЕКСТ: АНДРЕЙ НЕНАСТЬЕВ

Вологодский предприниматель Пётр МОСКВИТИН отсудил у конкурента 500 тыс. рублей за попытку использования запатентованной им конструкции фундамента для теплиц. Подобное дело (о защите исключительного права) в областном арбитражном суде стало единственным в этом году, но никто не сомневается, что их число будет увеличиваться. Малый и средний бизнес вслед за крупным осознал, что интеллектуальная собственность — такой же актив, который требует охраны. Наш журнал попытался разобраться, кто и что сейчас патентует, и насколько эффективно патентование как механизм борьбы с неблагонадежными конкурентами.

Тепличное дело

Пётр Москвитин занимается продажей теплиц, парников и поликарбоната. Как рассказал «БиВ» предприниматель, на сайте конкурента он обнаружил, что тот продает запатентованную Москвитиным конструкцию.

«Это специальное устройство для крепления теплицы к земле, которое я придумал сам, — говорит бизнесмен. — Это сваи длиной от 30 сантиметров до метра с захватом в верхней части. К захватам крепится сама теплица. Это придает

жесткость всей конструкции. Я понимал, что это будет копироваться, поэтому и подал заявку на регистрацию полезной модели. Копировать стали буквально сразу, как мы вышли на рынок. В рекламных материалах, на сайтах и листовках люди используют фотографии с нашего сайта. Берут у нас инструкции по эксплуатации теплиц и выкладывают на своих ресурсах. С остальными я также буду судиться, я просто ограничен в этой возможности, так как тут нужен целый штат юристов, если этим всерьез заниматься.

Обычно мы для начала просто предупреждаем, говорим: «Прекращайте использовать». Но редко кто реагирует. Мы также зарегистрировали товарные знаки, но даже их наглым образом копируют».

Как сообщила пресс-секретарь Арбитражного суда Вологодской области **Анна Михайлова**, после исследования образцов свайной опоры для теплицы было установлено, что в образце используется каждый признак полезной модели, удостоверяемый патентом Петра Москвитина. Предприниматель требовал от ответчика

компенсацию в 4 млн рублей, ссылаясь на то, что один из тепличных заводов заплатил ему лицензионное отчисление в 2 млн рублей за использование полезной модели. Бизнесмен требовал признать за ним право на двукратный размер стоимости права использования полезной модели. Суд снизил сумму до 500 тыс. рублей.

«Суд учел фактические обстоятельства дела, характер и возможные последствия допущенного нарушения, отсутствие доказательств существенного причинения вреда истцу, однократность нарушения, а также прекращение ответчиком использования полезной модели после решения управления Федеральной антимонопольной службы по Вологодской области», — сообщила Анна Михайлова.

Патент на вечный двигатель

Копирование, в том числе и незаконное, изобретения — явный признак его успеха и коммерческой привлекательности. Череповецкий изобретатель

в кастрюле, нужно всего лишь прямо на заводе каждую макаронину зажимать с двух сторон, оставляя внутри воздух.



ПЁТР МОСКВИТИН:

«В РЕКЛАМНЫХ МАТЕРИАЛАХ, НА САЙТАХ И ЛИСТОВКАХ ЛЮДИ ИСПОЛЬЗУЮТ ФОТОГРАФИИ С НАШЕГО САЙТА. БЕРУТ У НАС ИНСТРУКЦИИ ПО ЭКСПЛУАТАЦИИ ТЕПЛИЦ И ВЫКЛАДЫВАЮТ НА СВОИХ РЕСУРСАХ».

Макароны не будут тонуть. Договориться с заводами пока не удастся.

«У меня порядка 20 изобретений, четыре запатентованы, еще на четыре я сейчас получаю патенты, — говорит Василий Сычёв. — Это довольно ресурсоемкий процесс не столько даже по деньгам, сколько по времени. Два года может уйти на один патент, а то и больше. Есть масса тонкостей. Например, одно изобретение мне не удалось запатентовать, потому что мое устройство состояло из двух частей. Мне указали, что части не скручены между собой крепежными элементами, а значит, это два устройства, а в инструкции у них сказано, что патент выдается

реализация. Хотя в подавляющем большинстве случаев изобретатель придумывает идею, но реализовать ее действи-

тельно не может. Но и предприниматель обычно не может ничего изобрести».

По словам Василия Сычёва, сейчас он работает над получением энергии из вакуума, а большинство своих патентов готов отдать инвесторам за минимальные суммы.

Интеллектуальное преимущество

Пожалуй, наиболее обширная практика защиты интеллектуальной собственности накоплена у крупных предприятий, где этой темой всерьез занимаются отдельные подразделения.

Компания ПАО «Северсталь» ежегодно подает порядка 40 заявок на продукты и технологии, химические составы стали, способы производства, регистрирует полезные модели на различные виды оборудования. Внутри компании разработана программа стимулирования технического



ВАСИЛИЙ СЫЧЁВ:

«БЛАГОДАРЯ ТОМУ, ЧТО ВСЕ РЕСУРСЫ НАХОДЯТСЯ У НИХ, ПРЕДПРИНИМАТЕЛИ СОЗДАЛИ УСТОЙЧИВЫЙ МИФ О ТОМ, ЧТО ИДЕИ НИЧЕГО НЕ СТОЯТ, ВАЖНА ТОЛЬКО ИХ РЕАЛИЗАЦИЯ».

Василий Сычёв, который получил уже четыре патента, таким вниманием пока похвастаться не может. Новатор уверен, что следует разграничивать коммерческое продвижение разработки как бизнес и собственно изобретательство. Василий Сычёв ищет применение двум своим придумкам — нетонущим макаронам и новому способу приготовления мяса на открытом огне — бакошлык (сокращение от барбекю, копчение и шашлык).

По словам новатора, ничто не мешает избавить мир от помешивания макарон

на одно устройство. Создается ощущение, что общаешься с роботами-бюрократами. Реализация изобретения после получения патента — это отдельная песня. В принципе, это два разных процесса. Наверное, только Эдисон мог изобретать и более-менее успешно заниматься предпринимательством. Обычно совершенно другие люди — предприниматели — воплощают идею в жизнь. Благодаря тому, что все ресурсы находятся у них, предприниматели создали устойчивый миф о том, что идеи ничего не стоят, важна только их

творчества: изобретатели и рационализаторы получают дополнительный доход. Компания активно сотрудничает с ведущими профильными НИИ и вузами с целью разработки перспективных технологий и обязательно их патентует.

«Когда компания участвует в тендере на поставку металлопроката, то наличие патента — это дополнительное конкурентное преимущество. Особенно это касается европейских потребителей, там это решающий фактор. Но и в России этому уделяют все большее внимание, так как

потребителю важна своя безопасность: никто не хочет нести ответственность за покупку контрафакта, — объясняет менеджер по интеллектуальной собственности АО «Северсталь Менеджмент» **Анна Попова**. — Все идеи, которые возникают внутри компании, проходят через Патентный совет: это коллегиальный орган из представителей разных дирекций. Совет оценивает идею с экономической и технической точек зрения, перспективу патентования и внедрения, юридические риски. Мы обсуждаем, стоит ли вообще подавать заявку, или разработку лучше сохранить в режиме ноу-хау».

Среди последних запатентованных разработок «Северстали» — демпфирующая сталь, которая поглощает звук и вибрацию, маломанитная сталь, не реагирующая на магниты, криогенная сталь с температурой эксплуатации до -196 градусов (для строительства резервуаров сжиженного природного газа и его транспортировки), сталь для строительства трубопроводов в условиях арктических тектонических разломов.

«Есть обращения с просьбой использовать наши разработки, да и мы сами регулярно обращаемся к компаниям, если заинтересованы в какой-то технологии. Это нормальная практика, — говорит Анна Попова. — Есть политика компании: если мы понимаем, что запрашиваемая кем-то технология может ограничить наше присутствие на том или ином рынке, а его потребность мы можем удовлетворить сами, то мы отказываем, тем самым осуществляем контроль. Если это вспомогательная технология, то права на нее мы охотно продаем. Стоимость прав на тот или иной патент регулируется рынком, хотя есть и базовые методики расчета. Оценивается в том числе потенциальный доход от использования патента».

Инвестиция в будущее

В мае 2019 года в Череповце открылось первое в России представительство международного патентного бюро Kolster («Колстер»). Компания занимается защитой интеллектуальной собственности уже 145 лет и является одним из крупнейших игроков на рынке Европы.

В 2019 году 14-й арбитражный апелляционный суд в Вологде рассмотрел только одно дело в рамках патентного права. Московский завод «МТЗ ТРАНСМАШ» подал иск к акционерному обществу «РИТМ» из Твери. Истец требовал запретить тверскому производителю тормозных систем использование запатентованной модели воздухораспределителей для железнодорожных тормозов. Арбитражный суд Тверской области в иске отказал, Вологодский 14-й арбитражный апелляционный суд оставил решение первой инстанции в силе. Однако 12 сентября московский суд по интеллектуальным правам отменил все решения и направил дело на пересмотр в арбитражный суд.

Вологодский областной арбитражный суд (первая инстанция) в 2019 году споров по категории «Патентное право» не рассматривал, однако рассмотрел одно дело более широкой категории — по защите исключительных прав. Это «Тепличное дело» по иску Петра Москвитина.

«Рынок интеллектуальной собственности в России не так развит, как в Европе, США и Китае, но в последние два года динамика положительная. Мы уверены, что возможности для развития есть не только в столицах, но и в регионах», — сказал на церемонии открытия Тимо Хелосуо, исполнительный директор Kolster Oy Ab.

Как утверждает **Дмитрий Зайцев**, руководитель официального представительства Kolster в России, стратегии в области защиты интеллектуальной собственности отличаются в первую очередь в зависимости от размеров бизнеса: «Стартапы, как правило, ищут совершенно новые продукты, рынки и быстрый рост. Они хотят показать инвесторам, что у них есть исключительные права на их технологии, и что их инвестиции защищены. Стартапы также часто готовятся к продаже своей компании или технологии, а это требует, чтобы продукт интеллектуальной собственности был упакован для продажи. Крупные компании чаще готовятся к конфликту с другими крупными операторами или не хотят делить пирог с мелкими игроками. Они внимательно следят за своей территорией, и патентное портфолио помогает в спорах. У таких компаний есть стратегия защиты прав интеллектуальной собственности, указывающая, куда инвестировать, сколько и почему. У стартапов же часто не хватает как стратегии, так и понимания того, что такое «много». Они могут привлечь 1 млн евро капитальных

вложений для развития технологий, но все равно считают, что тратить 20-30 тысяч на защиту этих технологий — слишком дорого».

По словам наших собеседников, сегодня почти каждая отрасль рассматривает интеллектуальную собственность как портфель, а не как набор отдельных патентов, и оценивает, какую пользу такая собственность приносит бизнесу.

«Если продукты интеллектуальной собственности не защищены, бизнес потеряет свою основу, особенно на международных рынках. Финансисты также требуют защиты интеллектуальной собственности. Полагаться только на удачу — большой риск для бизнеса, — считает **Тимо Йоутсеноя**, старший бизнес-менеджер по интеллектуальной собственности Kolster. — Но даже если вы сознательно не защищаете исключительность своих разработок, тем не менее важно, чтобы вы, по крайней мере, не нарушали неосознанно чужие патенты. В последние годы компании все чаще разрешают патентные и другие споры в области интеллектуальных прав без длительных и дорогостоящих судебных разбирательств. Стороны, как правило, заключают соглашение. Но часть споров все же заканчивается в суде. Сильный портфель объектов права интеллектуальной собственности обеспечивает компании эффективный инструмент для ведения переговоров и урегулирования споров. Защита интеллектуальной собственности должна рассматриваться как инвестиция в будущее». 65

ТОВАРНЫЙ ЗНАК: РЕГИСТРИРОВАТЬ ИЛИ НЕТ

ТЕКСТ: ИВАН МИХОВ

Раскрученный товарный знак — это любовь потребителей, растущие продажи и увеличивающаяся прибыль. Но это же и предмет для волнения: бренд нуждается в защите, иначе его могут «позаимствовать» — полностью или частично. Что такое регистрация товарного знака, сколько это стоит, и почему защита интеллектуальной собственности становится одним из ключевых элементов ведения бизнеса, нам рассказала патентный поверенный Людмила РАЗУМОВА. Она работает в сфере патентного права около 30 лет и имеет в Вологодской области множество клиентов.



— Людмила Александровна, для начала расскажите немного о том, кто такие патентные поверенные? Уверен, многие никогда не сталкивались с такими специалистами.

— Наверное, вы правы. В России всего две тысячи патентных поверенных. Мой номер регистрации 121: я зарегистрирована в 1993 году, через год после того, как появился сам институт патентных поверенных. Такие специалисты есть во всем мире. За рубежом это

адвокаты по патентным правам, а ранее в СССР мы назывались патентоведомы. Я, например, начала свою деятельность в качестве патентоведа еще на оптико-механическом заводе. Мы помогаем с регистрацией товарных знаков, полезных моделей, изобретений, промышленных образцов. Работаем в сфере авторского права, некоторые поверенные изучают вопросы оценки. Фактически мы юристы узкой специализации. Большинство поверенных помоложе учились на юрфаках. Поэтому, кстати, в части вопросов, связанных с полезными моделями и изобретениями, они проигрывают специалистам постарше, у которых, как правило, помимо юридического есть еще и техническое образование.

— Нужно ли регистрировать товарный знак?

— Вопрос неоднозначный. На начальном этапе развития бизнеса никто об этом обычно не задумывается. Придумав оригинальное название, вы его продвигаете, вкладываете в него деньги, это обозначение постепенно обретает финансовую ценность. И вот тогда уже встает вопрос регистрации. Вопросы интеллектуальной собственности — это очень хороший инструмент конкурентной борьбы. Лишив предпринимателя такой собственности, в том числе товарного знака, можно очень сильно затруднить его работу. У меня был такой случай: в Великом Устюге предприниматель

делал пельмени «Двинские». Делал и делал, а потом в соседней Архангельской области другой предприниматель взял и зарегистрировал это название как товарный знак. Уже через месяц он предъявил претензию. Нашему вологодскому предпринимателю пришлось прекратить использование слова «Двинские», хотя он уже вложил в раскрутку знака деньги. В Сибири работала парикмахерская «Тайга», ее владельцы и не задумывались о регистрации своего обозначения. А потом в Вологде открылась парикмахерская «Тайга». Вологодский предприниматель подал заявку на регистрацию товарного знака и получил эту регистрацию. Конкуренты увидели, что подана заявка (эта информация в открытом доступе), стали противодействовать. Предъявили возражения, но не смогли доказать, что зарегистрированный товарный знак «Тайга» является вводящим в заблуждение обозначением относительно сибирской «Тайги». На первом этапе, возможно, и не стоит регистрировать товарный знак, но, как мы видим, нельзя об этом не задумываться.

— Кража товарного знака — это основная проблема?

— Нет, помимо этого вы и сами можете непреднамеренно нарушить чье-то право. Используя какое-то слово, вы можете не знать о правах третьих лиц на это слово. В нашей стране регистрационная система правовой

«БРЕНД — ЭТО ТЕРМИН МАРКЕТОЛОГОВ. ЭТО НЕ ПРОСТО РАСКРУЧЕННЫЙ ТОВАРНЫЙ ЗНАК, А ТОВАРНЫЙ ЗНАК ПЛЮС ЭМОЦИИ И ВОСПОМИНАНИЯ, С НИМ СВЯЗАННЫЕ».

охраны товарных знаков: кто первый зарегистрировал, тот и будет право-обладателем. Неважно, кто и сколько лет использовал обозначение. Есть возможность оспорить регистрацию, но лучше уж получить права на товарный знак, чем потом биться за него годами в суде и, возможно, не получить желаемый результат. Когда ко мне приходит клиент, я всегда проверяю товарный знак по базе данных зарегистрированных товарных знаков, но это работает только в отношении слов. Пока у нас нет интерфейса, который бы умел достоверно сравнивать изображения.

— Сколько стоит регистрация товарного знака?

— Обычно это от 40 тыс. рублей за один товарный знак. Стоимость будет отличаться в зависимости от того, сколько и каких товаров и услуг именно вы будете регистрировать под этим товарным знаком. Если это продукты питания — одна цена, если вы хотите добавить услуги питания, например, то размер государственной пошлины увеличивается, следовательно, и затраты на регистрацию тоже. Регистрация товарного знака действует 10 лет и только на территории РФ. Она действует в отношении только тех товаров и услуг, которые записаны в свидетельстве о регистрации товарного знака. Поэтому, например, конфеты «Ромашка» и стулья «Ромашка» могут спокойно сосуществовать в правовом поле. То же самое касается изображений.

— Как соотносятся права на товарные знаки и такие эфемерные вещи, как доменные имена сайтов и паблики в соцсетях? Обращаются ли к вам с такими вопросами?



— Товарный знак считается «старшим» среди объектов индивидуализации, к которым относится и домен сайта. Практики по таким делам пока не так много. Я всегда спрашиваю, кому принадлежит домен, когда начинаю работать с товарным знаком. Это, например, один из факторов при решении проблемных вопросов с регистрацией: мы указываем, что у нас еще есть домен сайта, на котором располагается информация о продукции под тем или иным товарным знаком. Патентное ведомство при регистрации не проверяет базу данных доменов, но иногда они противопоставляют нам какие-то сведения из поисковых запросов из сети интернет. Там может выскочить чужой домен, и эксперт, если будет считать это значимыми сведениями, напишет возражения против регистрации товарного знака. Эксперт попросит объяснить, почему все так, посчитав, что имеет место факт введения потребителя в заблуждение.

— В чем разница между товарным знаком и брендом?

— Я долгое время не могла принять слово «бренд». Товарный знак — это юридическое понятие. В правовом поле я говорю о товарных знаках, которые могут быть словесными, изобразительными, комбинированными, звуковыми и даже световыми. Бренд — это термин маркетологов. Это не просто раскрытый товарный знак, а товарный знак плюс эмоции и воспоминания, с ним связанные. Это комплекс отношения к товарному знаку. Понаблюдайте как-нибудь, как вы покупаете товары: вы не смотрите, кто произвел, вы выбираете по дизайну этикетки, по словам, которые находятся на этикетке, по цветам и так далее. Вы наверняка не обратите внимания, если производитель поменяется, но будет использовать прежний дизайн этикетки. Это и есть сила бренда, как говорят маркетологи, или ценность товарного знака, как сказали бы мы, юристы. ⁶⁶



«БУДЕМ РАССЧИТЫВАТЬ НА ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНЫЙ ПОТЕНЦИАЛ КОМПАНИЙ»



ТЕКСТ: АНДРЕЙ НЕНАСТЬЕВ

Решением правления Союза промышленников и предпринимателей Вологодской области (СППВО) его новым президентом стал Сергей ДОБРОДЕЙ — директор по ремонтам дивизиона «Северсталь Российская сталь». Новый руководитель пришел на смену Вадиму Германову, который назначен мэром Череповца. О планах и перспективах развития крупнейшего бизнес-объединения региона Сергей Добродей рассказал в своем интервью для журнала «Бизнес и Власть».

— **За последние годы СПП ВО стал авторитетной структурой, которая способна реально влиять на деловой климат в регионе. Какими будут ваши первые шаги в новой должности? Какие приоритеты в работе вы видите?**

— Ключевое слово здесь «преемственность». Я принадлежу к команде, которая сформировала плеяду известных политиков и управленцев региона. Вадим Евгеньевич Германов поэтому и предложил мою кандидатуру: чтобы продолжить начатые преобразования в союзе. Первые шаги сделаны — я активно изучаю внутреннюю и внешнюю проблематику организационных основ и возможностей СПП на всех уровнях его влияния на деловой климат. В числе приоритетов вижу прежде всего системный подход в решении насущных вопросов предпринимательского сообщества. Это в том числе участие в только что сформированных пяти рабочих группах по вопросам, определенным на встречах с Олегом Александровичем Кувшинниковым, и в работе экспертного совета при первом заместителе губернатора Антоне Викторовиче Кольцове. Начинаю также встречаться с руководителями компаний, входящих и пока еще не вошедших в союз. Хочу сформировать представление о том,

что ожидает бизнес от участия в нашей совместной работе.

— **Ваш предшественник одной из основных задач союза также называл формирование системного диалога с властью. Каким вы представляете идеальный результат такого диалога?**

— Отчасти я уже ответил на этот вопрос. Могу добавить, что рассчитываю на взаимопонимание всех уровней власти, на открытый и конструктивный диалог. Идеальным вариантом считаю достижение

«РСПП В ЦЕЛОМ И НАШ РЕГИОНАЛЬНЫЙ СОЮЗ – ЭТО ПРЕЖДЕ ВСЕГО ОБЪЕДИНЕНИЕ СОСТОЯВШЕГОСЯ БИЗНЕСА И БИЗНЕСА, КОТОРЫЙ К ЭТОМУ СТРЕМИТСЯ».

согласованных действий, которые обеспечивают не только наполнение бюджета, но и создают климат, в котором бизнес, прежде всего малый и средний, чувствуют себя востребованным в экономическом процессе.

— **У вас более 20 лет стажа на «Северстали», компания за это время претерпела серьезную**

трансформацию. Как вам кажется, что из опыта этих изменений должен позаимствовать бизнес (в том числе малый и средний) Вологодской области?

— На начальном этапе трансформации мы внедряли методологии бережливого производства. Эти инструменты позволяют организовать процесс с минимальными затратами и максимальной производительностью. Пример — карта потока создания ценности. Когда же процесс производства идет без существенных негативных отклонений, можно переходить и к более продвинутым практикам. Сейчас на «Северстали» нас учат ставить амбициозные цели для себя и команды, определять ключевые драйверы для их достижения, организовывать работу команд таким образом, чтобы сама среда мотивировала и обеспечивала условия для выполнения поставленных задач. Этим опытом мы можем поделиться.

— **Насколько глубоко вам знакомы проблемы малого и среднего бизнеса?**

— Мне приходилось и приходится очень часто иметь дело с этой категорией бизнеса. Ситуация, на мой взгляд, достаточно простая: сегодня бизнесу, особенно малому и среднему, начинающим предпринимателям очень нужна поддержка

и среда, в которой деловые люди могут без оглядки заниматься своей работой, просто делать дело. Мы видим высокую компетентность предпринимателей в формировании проблемных запросов. Это упрощает решение очень актуальной задачи включения бизнеса в изменение делового климата.

— **В 2019 году во время предвыборной кампании губернатора региональные власти впервые за долгие годы пошли на послабления налогового климата. Есть опасения, что на этом все может закончиться. Намерены ли вы продвигать дальнейшее смягчение налогов?**

— Да, практически согласованы решения по снижению нагрузки по упрощенной системе налогообложения с 1 января 2020 года. Правда, решения эти привязаны к обязанности бизнеса «подтягиваться» до уровня среднеотраслевых значений в заработной плате работников, и мы пока не знаем, как это будет работать. Многие наши ожидания связаны с деятельностью рабочих групп и экспертного совета. Будем анализировать, изучать и предлагать конструктивные решения. Думаю, что через полгода мы можем вернуться к этой теме.

— **СППВО за последнее время значительно прирос участниками. Какова будет политика по количеству членов союза и их отбору? Кого бы вам хотелось видеть в своих рядах и почему?**

— Дело не в количестве, а в качестве. РСПП в целом и наш региональный союз — это прежде всего объединение состоявшегося бизнеса и бизнеса, который к этому стремится. Принимая правила игры, которые нам предлагает государство, мы активно участвуем в корректировке этих правил, чтобы они были понятны и на долгое время определяли алгоритм развития. Я прежде всего рассчитываю на интеллектуальный потенциал предприятий и компаний, включенных в реестр СППВО. Мы являемся и региональным объединением работодателей, участие в котором предполагает социальную

ответственность перед работниками. Членство в Союзе промышленников и предпринимателей — это общественное признание, своего рода знак добросовестности и хорошей деловой репутации. Мы приглашаем к себе всех активных предпринимателей.

— **Исторически сложилось, что СППВО имеет сильные отделения в Вологде и Череповце, но мощные и перспективные предприятия есть и в районах. Будете ли вы «активизировать» их руководителей? Не секрет, что проблем в районах еще больше.**

— Нам на самом деле нужно усилить этот блок работы. Пора перезапустить эту тему как чрезвычайно важную для решения насущных социально-экономических задач. Планирую в самое ближайшее время придать этой проблеме нужный смысл и наметить программу действий. Начнем с Сокола и Великого Устюга и крупнейших с точки зрения экономики муниципальных образований Шексны, Грязовца, Харовска и Вытегры. Есть мнение, что стоит поработать с муниципальными образованиями вблизи Череповца и Вологды.

— **Вы верите в возможность эффективной кооперации внутри СППВО предприятий-конкурентов?**

— Конкуренция и кооперация — это две разные экономические категории. Мы в этом контексте за кооперацию,

которую следует развивать и демонстрировать ее преимущества. Я знаю, что в этом процессе не сразу открываются двери навстречу друг другу. И несмотря на положительную практику, есть, к сожалению, примеры разочарований и несбыточных ожиданий. Нужен откровенный диалог. Думаю, что журнал «Бизнес и Власть» тоже может в этом помочь.

— **Расскажите немного о себе: почему вы согласились возглавить союз, как будете совмещать эту работу с основной, как вы отдыхаете, и в каких людей верите.**

— Я согласился возглавить союз, так как уже имею уникальный опыт, приобретенный на «Северстали», и хотел бы его применить для блага родного для меня региона — Вологодской области. Совмещать основную работу с обязанностями в РСПП буду органично: для меня эти функции во многом пересекаются, так как ремонтный бизнес ЧерМК во многом и есть работа по взаимодействию и развитию наших подрядчиков — МСП региона. Надеюсь справиться. Отдыхаю я всегда со своей семьей — супругой и тремя сыновьями. Любим посещать новые места — это хорошо развивает и переключает на физическую активность. Верю я во всех людей, ведь у каждого есть свой уникальный талант. Главное — суметь его развить и использовать для взаимовыгодного сотрудничества. **BB**

Наша справка

Добродей Сергей Алексеевич родился 15 июня 1978 года в Череповце.

Образование — высшее. Окончил Череповецкий металлургический колледж по профессии «техник-электрик» и Череповецкий государственный университет по специальности «инженер по электроприводу и автоматизации».

С 1996 по 2012 годы работал в сортопрокатном цехе ЧерМК, позже — в сортопрокатном производстве: прошел путь от электромонтера по ремонту и обслуживанию электрооборудования до заместителя начальника сортопрокатного производства по техническому обслуживанию, затем — старшего менеджера по техническому обслуживанию и ремонтам.

С января 2013 года — начальник производственно-аналитического управления ОАО «Северсталь».

С апреля 2014 года назначен заместителем директора по ремонтам. С июня 2016 года — директор по ремонтам дивизиона «Северсталь Российской сталь».

СЕРВИС, КОТОРЫЙ МОЖНО ОЦИФРОВАТЬ



ТЕКСТ: МАКСИМ КОНОВАЛОВ

Череповецкая компания «Профсервис» (основана на базе группы компаний ЗАО «Росстрой»), специализирующаяся на клининге, начала развивать аутсорсинг в новом формате, запустив цифровую услугу «Служба комплексного обслуживания зданий и сооружений». О месте высоких технологий в деле клининга, неожиданным подходам к, казалось бы, простой работе и развитию этого рынка в регионе нашему журналу рассказал ее директор Александр ЕГОРОВ.



дешевизны, а оценивая соотношение цены и качества. Хорошая услуга не может быть дешевой.

— Даже если речь идет об уборке помещений?

— Особенно если речь идет об уборке помещений. Со стороны кажется: что тут такого — убирать грязь, мусор, наводить порядок на кухне или в цехе. Некоторые наши конкуренты, не буду их называть, рассуждают так же, а в результате их заказчики приходят к нам с жалобами: «У нас есть подрядчик, но в наших помещениях грязно, среди уборщиков текучка кадров, видно, что новые люди не умеют работать». Это и есть цена дешевизны. У нас множество заказчиков, для которых качество критично. Например, с 2016 года мы занимаемся обслуживанием спортивных объектов, в свое время у нас был подряд на уборку

«СТРАТЕГИЯ РАЗВИТИЯ КОМПАНИИ «ПРОФСЕРВИС» — КАЧЕСТВЕННЫЙ АУТСОРСИНГ КРУПНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ И МУНИЦИПАЛИТЕТА».

Ледового дворца и аквапарка. Сейчас мы работаем с ПАО «Северсталь», ведем пилотный проект. В базовый пакет обслуживания помещений заказчика, который мы предлагаем, включены услуги слесаря, электрика, плотника, сантехника, грузчика, уборщика внутренних помещений и прилегающих территорий. Мы развиваем и другие услуги: есть опыт сбора и переработки пластиковых отходов с дальнейшим изготовлением новой продукции, есть собственный цех по изготовлению малых архитектурных форм — скамеек, заборов, останочных комплексов.

— Александр Сергеевич, что такое «Служба комплексного обслуживания зданий и сооружений»?

— Мы создали цифровой сервис, чтобы наши партнеры могли в режиме реального времени отслеживать процесс выполнения заявки и оценивать услугу по заявленным стандартам качества. Уверен, наш продукт актуален и интересен как для крупных предприятий, так и для города в целом. Мы верим, что заказчики рано или поздно будут выбирать на аутсорсинг подрядчиков исходя не из

— Вы входите в проект «Надежный подрядчик» «Северстали»?

— Да, конечно. Нам очень близка идеология этого проекта, так как он нацелен на то же, к чему стремимся и мы, — обеспечение качества и долгосрочное сотрудничество. В рамках проекта предусмотрены интересные условия для тех, кто действительно хорошо работает, а не для тех, кто оказывает услугу дешевле всех. У нас был опыт работы на «Северстали» до 2014

года, и могу сказать, что подходы там серьезно поменялись в лучшую сторону. Изменился и менталитет менеджеров, появилось множество прогрессивных молодых специалистов. Думаю, мы здесь вполне вписываемся со своими технологиями. Мы, наверное, первыми среди клининговых компаний в Череповце занялись серьезным изучением, как устроен клининг за рубежом и в соседних регионах. У нас появилась цветная маркировка инвентаря, чтобы уборщики понимали, грубо говоря, какими тряпками какие помещения мыть. Много внимания уделяли и уделяем профессиональному росту своих менеджеров, они проходят специализированное обучение и регулярно посещают тематические выставки.

— Кадровая проблема существует?

— Ведем активную работу с учебными заведениями города на предмет ранней профориентации, организуем практику, чтобы студенты могли попробовать себя в работающей сервисной компании, а мы присмотрелись к ним и, возможно, трудоустроили лучших. Речь идет о менеджерах среднего звена. Найти рабочих низкой квалификации большой проблемы не представляет. В основном к нам приходят пенсионеры, и здесь есть один нюанс. Пожилые люди не хотят работать официально: как только они приобретают статус работающего пенсионера, их лишают доплат к пенсии. Эти доплаты, как и сама пенсия, не так велики, но люди считают каждую копейку. Их можно понять: не

Группа компаний «Росстрой», в которую входит «Профсервис», создана в 2009 году. Изначально ЗАО «Росстрой» объединило такие известные в Череповце предприятия, как ООО «Стройкомплекс» и ООО «Багри», а также молодую компанию ООО «ИСК ИнвестСтрой».



Объединение материально-технических баз этих предприятий, а также коллективов специалистов сегодня позволяет предоставлять заказчику полный спектр услуг в области строительства и обслуживания строительной площадки. Компания способна выполнить полный цикл строительных работ от фундамента до отделки помещений и благоустройства территорий.

Группа предприятий ЗАО «Росстрой» имеет собственную материально-техническую базу, квалифицированный коллектив специалистов-строителей, а также немалый опыт строительства жилых домов и объектов промышленного назначения.

ЗАО «Росстрой» состоит в саморегулируемой организации НП «Строительное Региональное Объединение» (св-во №2254.01 от 04.08.2010 г.).

от хорошей жизни они приходят к нам работать в 65 лет. Мы же трудоустроить их неофициально не можем: это противоречит и нашей внутренней политике, и принципам, которые заложены в той же программе «Надежный подрядчик»: подрядчик должен работать «по-белому», с официальной зарплатой, платить налоги.

— Какие еще перспективные направления, кроме клининга, вы видите?

— Мы работаем с 2004 года, начинали как клининговая компания, но в 2015 году приостановили эту деятельность и стали искать новые ниши. Занимаемся строительством и ремонтом, открыли для себя благоустройство территорий, до сих пор мы организуем поставки малых архитектурных форм, оснащаем детские и спортивные

площадки. Мы являемся представителями некоторых заводов-изготовителей такого оборудования. В 2018 году мы возобновили направление клининга. Стали членами Союза промышленников и предпринимателей Вологодской области. Помимо программы «Северстали» участвуем в аналогичном проекте «Муниципальный подрядчик», который реализуется на уровне города. С муниципальным заказом все сложнее, там действуют ФЗ-44 и ФЗ-223, которые ставят множество ограничений. Однако есть моменты, которые можно улучшить на местном и областном уровне. Мы являемся активным участником рабочих групп в сфере ЖКХ и благоустройства, вносим свои предложения, на площадке Агентства городского развития выстраиваем партнерские взаимоотношения между бизнесом и властью. Мы верим в то, что аутсорсинг — это не способ снизить издержки, проведя сплошные сокращения штата, а передача непрофильных функций профессионалам, чтобы эти функции выполнялись лучше людьми, которые знают, как и что делать. **Р**

Преимущества для заказчика:

- снижение численности персонала;
- повышение качества услуг;
- концентрация ресурсов и внимания на основном бизнесе;
- сокращение инвестиций в процессы, не являющиеся ключевыми для бизнеса;
- отсутствие расходов на кадровое и бухгалтерское делопроизводство;
- доступ к лучшим ресурсам и стандартам ведения бизнеса для качественного выполнения вспомогательных функций;
- риски за персонал несет компания-аутсорсер;
- снижение налогооблагаемой базы;
- оплата за результат;
- наша ответственность перед заказчиком застрахована.



Череповец,
ул. Дзержинского д. 17, оф. 25,
тел. (8202) 54-04-64
www.ros-stroy.org

НА БЛАГО ПРОМЫШЛЕННОГО ПРОИЗВОДСТВА



ТЕКСТ: ЕГОР ЕЛИН

Компания «Регион-Инструмент» была образована в 2007 году. Основная специализация на начальном этапе развития — торговля строительными инструментами и поставка металлопроката для нужд промышленных предприятий. Позже было организовано собственное производство металлоконструкций, а также созданы строительно-монтажные участки, реализующие проекты заказчика практически любой сложности. Сейчас ООО «Регион-Инструмент» — это динамично развивающаяся инжиниринговая компания, готовая реализовывать полномасштабные проекты, успешно выполняя функции генерального заказчика и генерального проектировщика.

«Инжиниринговые услуги компания стала оказывать к 2012 году, предлагая заказчикам полный спектр строительно-монтажных работ, включая устройство фундаментов, внутренних и наружных инженерных систем и коммуникаций, изготовление и монтаж металлоконструкций зданий и сооружений, технологического оборудования. Логичным завершением вышеуказанных работ являются комплексные, а также режимные пуско-наладочные работы, — говорит Владимир Мазитов, генеральный директор компании. — В нашем случае это был каскадный, поэтапный рост, у руководства изначально сложилась политика постоянного совершенствования бизнес процессов компании».

В сжатые сроки

Один из приоритетных проектов, который был успешно реализован компанией в 2019 году — реконструкция картонного производства на филиале АО «Группа «Илим» в Братске, включая реконструкцию варочно-подготовительного цеха и картонно-делательной машины.

«В кратчайшие сроки был демонтирован большой объем старого электрооборудования, кабельных трасс, контрольно-измерительного оборудования и автоматизации, систем АСУ ТП, параллельно произведено устройство новых кабельных линий общей протяженностью более 600 км. Также установлены новые трансформаторные подстанции, полевые коробки КИП, шкафы АСУ ТП, произведена индивидуальная наладка оборудования и выполнены комплексные пуско-наладочные работы», — перечисляет Владимир Вадимович.

Сложность проекта заключалась еще и в том, что реконструкция производства осуществлялась в сжатые сроки — всего в течение четырех месяцев с момента остановки производства, включая монтаж технологического оборудования.

В настоящее время вологодская компания продолжает принимать участие в строительстве нового дерево-перерабатывающего цеха в Братске. Выполняются работы по монтажу металлоконструкций (около 600 тонн), систем электроснабжения, вентиляции и кондиционирования, а также отопления и водоснабжения. Из сложных задач: предстоит выполнить установку электротехнического оборудования и кабельной продукции в зимний период, как в самом цехе, так и на открытых галереях подачи щепы высотой до 40 метров.

«Регион-инструмент» также выполняет работы и на других филиалах Группы «Илим» — в Коряжме и Усть-Илимске. Так, например, в 2017 году был успешно реализован проект по реконструкции содорегенерационного котла №1 на целлюлозно-бумажном комбинате в Коряжме. СРК — это объект, очень важный с точки зрения экологии. Поэтому перед подрядчиком стояла задача, сложная не только в техническом, но и экологическом плане: установлен новый электрофильтр фирмы Andritz, который значительно повышает степень очистки вредных выбросов и, как следствие, экологическую обстановку в регионе.

Кадровый вопрос

«Дефицит кадров есть, но мы стараемся привлекать молодежь, организуем обучение, стажировки, развиваем систему

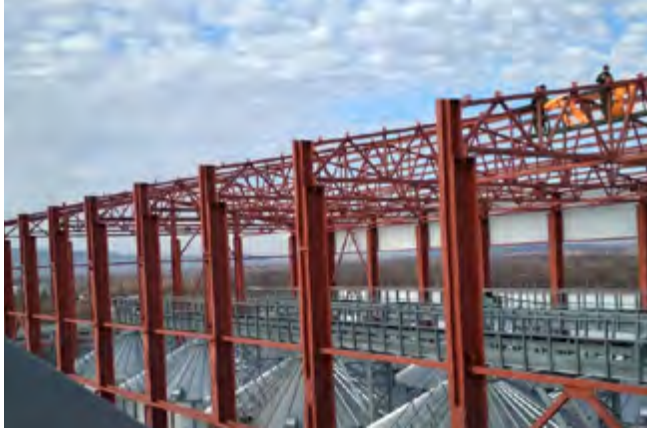
наставничества и мотивации персонала. Например, все наши специалисты в области сварки аттестованы через Национальное агентство контроля сварки. Это одно из требований всех крупных заказчиков при проведении сварочных работ. Для нас это стимул поддерживать высокое качество как изготавливаемых конструкций, так и монтажных работ. Да, сертификация — это дополнительная статья расходов, но мы стремимся соответствовать международным стандартам и стараемся применить у себя в организации лучшие практики реализованные на других предприятиях», — поясняет кадровую политику Владимир Мазитов.

Не меньшее внимание в организации уделяют контролю квалификации других категорий работников. «Со специалистами сейчас сложно, поэтому за поиском нужных людей мы обращаемся в другие регионы. Если человек хочет профессионально развиваться, добиться чего-то в жизни, то у нас для этого созданы все условия, — добавляет руководитель. — Сегодня на предприятии трудятся около 80 инженеров, общее число сотрудников шестьсот человек. У нас есть по-настоящему уникальные узконаправленные специалисты: программисты, наладчики, технологи».

Железо всегда в работе

Производственные мощности предприятия обеспечивают выпуск продукции до 600 тонн в месяц в зависимости от сложности изготавливаемых конструкций.

Началу изготовления конструкций предшествует разработка детализированных чертежей, которые дополнительно проверяются инженерами.



По желанию заказчика конструкции проходят дробеструйную обработку, что повышает адгезию обрабатываемого металла. Для дополнительной защиты при покраске конструкций, эксплуатируемых в агрессивной среде, могут использоваться двухкомпонентные составы. В итоге получается по-настоящему качественный и износостойкий продукт. Общий контроль качества осуществляет собственный отдел ОТК компании.

Стоит отметить, что компания «Регион-Инструмент» большое внимание уделяет техническому оснащению. Здесь есть современные сварочные аппараты и аппараты плазменной резки, бурильные установки, переносные сверлильные и листогибочные станки. В 2019 году был введен в эксплуатацию цех для изготовления конструкций из нержавеющей стали.

Помимо производственного и инженерного оборудования имеется автопарк спецтехники: краны, большегрузные автомобили на низкой платформе, фуры, бурильные и подъемные установки.

«Мы предпочитаем приобретать оборудование, а не брать его в аренду. Собственное оборудование всегда окупается, всегда востребовано, по крайней мере в нашем случае», — подчеркивает Владимир Мазитов.

Секрет успеха

Среди основных заказчиков компании — крупнейшие предприятия лесоперерабатывающей отрасли. Это, к примеру, уже ранее упомянутая Группа «Илим», НАО «Свеза», Группа компаний «УЛК», предприятие «Монди СЛПК» в Сыктывкаре.

На крупных предприятиях особенно важно выполнение сроков реализации мероприятия, т.к. технологические процессы на них в основном носят непрерывный характер: даже небольшой простой

технологических линий из-за аварии или ремонта может повлечь за собой колоссальные убытки. В основном приходилось работать в условиях действующего производства, при непрерывно работающем технологическом оборудовании, на что идут далеко не все подрядчики.

Так, в 2016 году на предприятии «Свеза Новатор» в Великоустюгском районе было успешно выполнено несколько проектов. Во-первых, это работы по устройству «зенитного фонаря» (монтируется на крыше цеха для регулирования температурного режима). Во-вторых, строительство монолитных бассейнов из высокопрочного бетона для гидротермической обработки сырья. Несмотря на стесненные условия, специалисты компании «Регион-инструмент» справились с поставленной задачей.

Также в 2017-2018 годах были реализованы «под ключ» несколько объектов на Устьянском лесоперерабатывающем комбинате в поселке Октябрьский Архангельской области. В их числе:

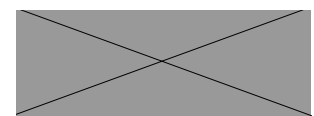
- цех по распиловке тонкомерного пиловочника с линией сортировки; две очереди сушильных тоннелей;
- отдельно стоящая линия сортировки с административно-бытовым блоком;
- кроме того, был построен большой пеллетный завод, состоящий из трех зданий и обслуживающей его насосной станции с пожарными резервуарами.

«Отработали без накладок и нарушений, в тесном контакте с производителями монтируемого оборудования и шеф-монтажниками, при этом сроки были крайне сжаты», — комментирует Владимир Вадимович. — Позже участвовали в строительстве котельной в поселке Березник Устьянского района — это важный социальный объект, который отапливает жилой сектор, детский сад, школу и больницу в поселке».

Проект был успешно реализован, а сотрудничество Устьянского ЛПК и «Регион-Инструмента» продолжается и сегодня.

Строительство компания ведет по всей стране — от родной Вологодской области до Дальнего Востока. Так, среди наиболее значимых проектов, реализованных ею в 2018 году — это работы по монтажу металлоконструкций и закрытию контура здания аквапарка «Центра Y.E.S.» под Вологодой. Также был выполнен комплекс работ по строительству зданий гостиницы и учебно-лабораторного корпуса по заказу Министерства спорта в Хабаровске.

«Почему нам доверяют заказчики? Видимо, потому что мы финансово устойчивая компания: проекты финансируются не на заемные, а на собственные оборотные средства. Мы проявляем должную осмотрительность и аккуратность в работе с субподрядчиками, поэтому наши заказчики ограждены от рисков работы с недобросовестными компаниями, — подводит итоги Владимир Мазитов. — К тому же сегодня крупный заказчик не хочет проводить бесконечные конкурсы по отдельным этапам строительства, ему нужно, чтобы объект сдавали, что называется, «под ключ» и в заданные сроки. Мы умеем оперативно мобилизоваться и готовы выехать в любой регион России, где выполним работы и все взятое в связи с этим обязательства. Квалифицированные кадры и наработанный нами опыт позволяют мне утверждать это с полной ответственностью». **Р**



**Вологда, ул. Саммера, 57,
тел. (8172) 27-12-70,
www.ri35.ru**



АКОНИТ: НАДЕЖНОСТЬ И КАЧЕСТВО



ТЕКСТ: НАТАЛЬЯ ЭРГАРДТ

АО «НПО «Аконит» — одно из ведущих машиностроительных предприятий региона, которое предлагает комплексные решения по транспортировке сыпучих материалов. Также компания работает в сфере автоматизации. Сейчас «Аконит» участвует в модернизации коксовой батареи №11 и доменной печи №3 Череповецкого металлургического комбината. О развитии компании рассказывает директор Дмитрий ВИКТОРОВ.

— **Дмитрий Витальевич, расскажите о модернизации коксовой батареи на череповецком комбинате.**

— Один из наших ключевых партнеров — ПАО «Северсталь». В начале сотрудничества, в 2004 году, речь шла только о поставках запчастей — конвейерных роликов, но по мере роста и развития нашего предприятия, увеличения производственных мощностей и повышения компетенций специалистов сотрудничество развивалось. За 15 лет реализовано свыше 10 крупных проектов, связанных с изготовлением, поставкой и шеф-монтажом конвейерного оборудования. Модернизация коксовой батареи с технологией трамбования угольной шихты — стратегически важный для нас проект. Это еще и первый проект по модернизации оборудования подобного типа в России. На таких объектах всегда интересно работать, быть в одной связке с лидерами. В нашей зоне ответственности находится поставка ленточных стационарных и катучих конвейеров в различные цеха для коксортировки и углеподготовки. Отмечу, что помимо Череповецкого металлургического комбината мы также работаем по поставкам конвейерного оборудования со всеми его структурными

подразделениями: АО «Карельский окатыш», АО «Яковлевский ГОК», АО «Олкон» (Оленегорский ГОК), АО «Воркутауголь».

— **Это единичное оборудование или же вы предложили «Северстали» комплексное решение?**

— Мы всегда комплексно подходим к решению задач в сфере поставок конвейерного транспорта, строительства промышленных объектов и инжиниринга. «Аконит» — это бренд, который уверенно ассоциируется с надежностью и качеством. Наша продукция эксплуатируется более чем в 60 регионах России. Конвейеры используют при добыче угля, золота и нерудных материалов, осуществляют погрузку и разгрузку в портах. Техника производства НПО «Аконит» применяется и в складском хозяйстве, и становится все более актуальной в сфере обращения с отходами.

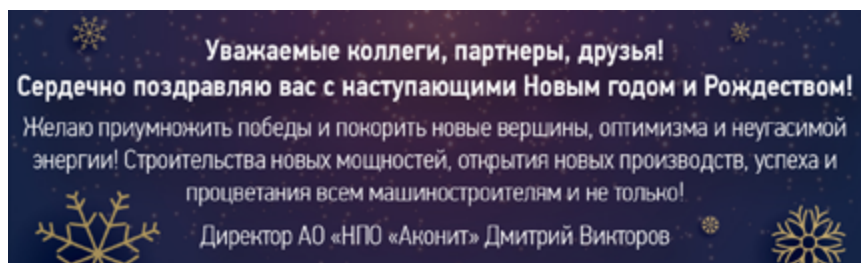
— **Благодаря чему ваша компания достигает высоких результатов?**

— Современные технологии машиностроения открывают безграничные возможности. Когда в команде работают профессионалы и весь процесс автоматизирован, это позволяет грамотно распределять

СРЕДИ ЗАКАЗЧИКОВ КОМПАНИИ:

- НОВОЛИПЕЦКИЙ МЕТАЛЛУРГИЧЕСКИЙ КОМБИНАТ (ГРУППА НЛМК);
- ПАО «МАГНИТОГОРСКИЙ МЕТАЛЛУРГИЧЕСКИЙ КОМБИНАТ»;
- ЕВРАЗ ЗСМК И ЕВРАЗ НТМК;
- ПАО «УРАЛКАЛИЙ»;
- ПАО «БЕЛАРУСЬКАЛИЙ»;
- ПАО «АРКОН»;
- ПАО ГМК «НОРИЛЬСКИЙ НИКЕЛЬ»;
- ГРУППА «ФОСАГРО».

ресурсы, обеспечивать высокое качество и выпускать конкурентную продукцию. Мы работаем в САМ-, САД- и САЕ- системах на наших производственных площадках. Конструкторы проектируют оборудование и считают нагрузки в специальных программах, позволяющих внедрять BIM-технологии. Крупнейшие холдинги активно внедряют у себя на производстве цифровые технологии, и без этих инструментов невозможно представить современное машиностроение. Технологию и модель «цифровой фабрики» мы сейчас реализуем с «Новолипецким металлургическим комбинатом» и с ПАО «Уралкалий». Это трудоемкий и увлекательный процесс. **P**



Вологда, ул. Ударников, 34,
e-mail: mail@npoakonit.ru
www.npoakonit.ru



Дорогие вологжане!
Поздравляем вас с наступающим Новым годом!



В эти дни принято загадывать желания и делиться мечтами. Они у всех нас разные, но именно они помогают каждому человеку верить в себя и двигаться вперед.

Мы желаем вам успехов в карьере и профессиональном развитии, пусть работа приносит только удовлетворение, ну а отдых всегда будет интересным, приятным и полезным.

Пусть новый год принесет новые яркие впечатления, море солнца, улыбок, душевных встреч с родными и близкими и, конечно, незабываемых путешествий!

Отдыхайте и узнавайте новое вместе с нами!

Всегда ваша Ольга Нарижная, руководитель компаний
ООО «Вологодский завод декинга»
ООО «Апрельсити»



СПРАВЕДЛИВЫЙ ПОДХОД

ЗАЧЕМ ВВОДИТСЯ ОПЛАТА НЕИСПОЛЬЗУЕМОЙ РЕЗЕРВИРУЕМОЙ ЭЛЕКТРИЧЕСКОЙ МОЩНОСТИ?

ТЕКСТ: АЛЕКСАНДР МАЛЬЦЕВ

В правительстве РФ на стадии согласования находится постановление, вводящее с 1 июля 2020 года оплату неиспользуемого резерва присоединенной мощности энергопринимающих устройств в составе услуг по передаче электрической энергии. Вероятность принятия этого постановления всеми экспертами и участниками рынка оценивается как высокая. С чем связано это решение и к чему готовиться потребителям электроэнергии, мы поговорили с генеральным директором ООО «Северная сбытовая компания» Сергеем АРХИПОВЫМ.



— В связи с чем возникла идея **взять с потребителя плату за то, что он не использует?**

— Цена за электроэнергию для потребителя складывается из трех основных составляющих. Это цена покупки на оптовом рынке, цена передачи по электрическим сетям, регулируемая государством, и сбытовая надбавка — за обслуживание клиентов. Такая схема действует с 2005 года. И все эти годы сетевые компании говорят о том, что их часть стоимости растёт из-за того, что растут затраты на эксплуатацию и обслуживание сетей — они нуждаются в ремонте, модернизации, расширении.

Сегодня потребитель платит за доставленные киловаттчасы. Для понижения возьмем, условно, 1 рубль. Потребитель изначально подписывает договор технологического присоединения, в котором указывается максимальная присоединенная мощность. Например, 1000 киловатт. А фактически использует только 200 киловатт. Это можно сравнить с широкой трубой, по которой течет небольшой ручеек — ее пропускная возможность не используется в полной мере, при этом обслуживающая организация вынуждена нести большие затраты на содержание этой трубы в рабочем состоянии.

За другим потребителем может числиться 200 киловатт, и использует он столько же. Соответственно и платит он, как и первый потребитель, 200 рублей. Но

Увеличение стоимости электроэнергии для потребителей — не самоцель. Задача реформы — стимулировать их к отказу от ненужной части зарезервированной мощности. Тогда сетевые компании смогут ее перераспределить, отдать новым потребителям, либо вовсе вывести из эксплуатации. Как результат — снизятся затраты на обслуживание неиспользуемой инфраструктуры, и цена для разных категорий потребителей будет справедливой.



на содержание сети, к которой присоединен первый потребитель, сетевая компания несет в пять раз больше затрат, так как там используется больше трансформаторов, толще провода, выше опоры и так далее. Отдать другому потребителю она эту неиспользуемую мощность не может — мощность закреплена за первым потребителем. Получается ситуация — вроде «собаки на сене». Это несправедливо.

Специалисты посчитали, что в целом по стране около 60% мощностей не используется, но поддерживается в

рабочем состоянии. А эти затраты закладываются в тариф, в стоимость новых присоединений.

В результате Министерство энергетики прислушалось к аргументам сетевых компаний и внесло в правительство проект постановления, предусматривающий со второй половины следующего года введение платы за неиспользуемую мощность.

— **В каком размере?**

— Если вернуться к нашему примеру, то из тех 800 киловатт, которые

потребитель не использовал, в первый год он будет оплачивать 5%, во второй год — 10%, и далее процент будет расти до полной оплаты всей резервируемой мощности — до 100%.

— **Кого это коснется?**

— Всех потребителей электроэнергии, за исключением населения и приравненных к нему категорий. Коснется организаций, предприятий, бюджетных учреждений, предпринимателей. Многие присоединялись очень давно, и их владельцы даже не знают, сколько за ними числится мощности. Это касается крупных предприятий, которые работали в советское время, а сейчас, к примеру, превратились в склады. Или это может быть новое производство, которое не смогло выйти на те объемы, которые были заявлены в инвестиционном проекте. В последние годы во многих организациях внедряются энергосберегающие технологии, обновляется технологическое оборудование, оно становится менее энергоемким. Так что повышение платы за электроэнергию может стать для многих неприятным сюрпризом.

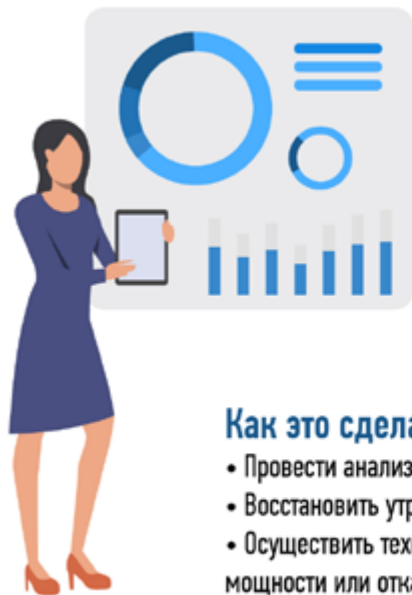
— **Понятно. Но почему об этом так подробно говорите вы, а не, скажем, сетевые компании, это ведь их инициатива?**

Как будет меняться оплата за резервную мощность в ближайшие 15 лет

Если компания использует менее 60% от максимальной мощности, то с 1 июля 2020 года стоимость услуг по передаче электроэнергии для нее вырастет. Так, до 2025 года объем оплачиваемой резервируемой мощности будет определяться с учетом специального коэффициента К (%), который будет увеличиваться ежегодно.

1.07.2020 – 1.01.2021	K% = 5%
1.01.2021 – 1.01.2022	K% = 10%
1.01.2022 – 1.01.2023	K% = 15%
1.01.2023 – 1.01.2024	K% = 20%
1.01.2024 – 1.01.2025	K% = 60%
с 1.01.2025	K% = 100%





Как сократить расходы на электроэнергию?

Снизив максимальной резерв мощности, указанной в документах на технологическое присоединение.

Снизить максимальную мощность можно:

- перераспределив ее в пользу других лиц;
- отказавшись от нее в пользу сетевой организации.

Как это сделать?

- Провести анализ режима потребления электроэнергии.
- Восстановить утраченные документы (при необходимости).
- Осуществить технологическое присоединение путем перераспределения максимальной мощности или отказа от ее части в пользу сетевой организации.

— В отдельных случаях, например, приведенных выше, изменения могут повлечь за собой кратное повышение стоимости услуг по передаче электрической энергии. А это значит, что возрастает вероятность роста неплатежей и просрочек. Обязанность взимать плату за передачу электроэнергии лежит не на сетевых компаниях, а на бытовых. Взимание долгов через суд, отключение неплательщиков — это тоже работа энергосбыта, и мы в таком взаимодействии с потребителями совершенно не заинтересованы. Поэтому мы, конечно, обеспокоены и ведем консультационную работу, чтобы потребители знали об изменении принципов ценообразования, были готовы к этому.

— Сергей Александрович, что вы предлагаете?

— Мы можем провести экспертизу, чтобы потребитель увидел, сколько киловатт мощности не используется и сколько это будет стоить. Если документы утрачены, мы поможем их восстановить. Не секрет, что у небольших предприятий — а это 90% наших клиентов — нет штатного энергетика, который мог бы собрать все документы и разобраться в этом вопросе. Поэтому мы готовы помочь нашим клиентам

своевременно подготовиться к изменениям в законодательстве.

— Каким образом предприятие может избежать увеличения расходов?

— После выхода постановления появится рынок — можно будет продать или просто отказаться от неиспользуемой мощности. Скорее всего, для тех предприятий, где важен фактор сезонности (например, в агросекторе), будет предусмотрен механизм временного перераспределения мощности. Сейчас эти детали прорабатываются. Когда постановление вступит в силу и наш клиент, проанализировав свой режим потребления, примет решение его оптимизировать, мы, опять же, готовы помочь ему оформить

это документально, готовы предоставить свои ресурсы для оперативной продажи излишней мощности.

Я не призываю немедленно отказываться от излишков зарезервированной мощности, для начала нужно привести в порядок документы и проанализировать свои потребности, чтобы не делать все в последний момент. Надеяться на то, что это постановление не примут, не нужно. С высочайшей степенью вероятности это произойдет. У нас более 17 тысяч потребителей — юридических лиц, у некоторых из них десятки, а то и сотни точек присоединения. И если все они в один момент придут к нам с вопросами, мы не сможем всем одновременно помочь. Поэтому лучше озадачиться заблаговременно. **BB**

101 ГВт

Таков ежемесячный объем неиспользуемой мощности в Единой энергосистеме России по оценке Минэнерго РФ, что составляет около 65% от всей зарезервированной мощности.





*Дорогие друзья!
От всей души поздравляет вас с наступающим Новым годом
и Днем энергетика!*



Наступает необыкновенно интересный, непредсказуемый год Белой Металлической Крысы.

В этот долгожданный, всеми любимый праздник под мелодичный звон часов и изящных бокалов пусть крохотная крупинка счастья тронет ласковым теплом ваши сердца. Пусть этот год будет для вас теплым, светлым и добрым, удачным и творческим, перемены в жизни – радостными, достижения – грандиозными, а мечты – исполнимыми.

Новый год — всегда волшебное время, когда не только дети, но и взрослые начинают верить в чудо. Пусть самые дорогие, близкие и любимые люди будут с вами всегда, пусть на их бесконечно родных лицах расцветают улыбки от прекрасных мгновений, прожитых вместе. И пусть эти мгновения в новом году приумножатся, станут ярче и красочней. Крыса бережливое и богатое животное — пусть вы будете богаты здоровьем, счастьем и радостью. Берегите себя и друг друга.

Желаем держаться курса удачи и уверенно идти в направлении большого успеха. Пусть Ваша энергия и оптимизм помогут в достижении новых высот, опыт и интуиция подскажут новые цели и пути их достижения, удача будет верной попутчицей, а награда найдет вас везде, где бы вы ни находились. Пусть этот год подарит массу возможностей, перспектив и гениальных планов, пусть вам удастся довести каждое дело до победного конца, пусть каждый день в новом году для вас будет грандиозным и прибыльным!

С Новым годом, с новыми переменами, с новыми надеждами и знаменательными событиями, с новыми победами!

*Директор филиала ГЭП «Вологдаоблкоммунэнерго» в г. Красавино
Владимир Борисович Драчев*





ВОЛОГОДСКИЙ ЭНЕРГОПРОРЫВ

ТЕКСТ: АЛЕКСАНДР МАЛЬЦЕВ

Вологодский завод промышленных стабилизаторов за четыре года своей работы прошел путь от небольшой экспериментальной лаборатории до инновационного предприятия, которое известно специалистам энергетикам не только Вологодской области, но и всей России.

Завод производит уникальную продукцию, аналогов которой нет в стране — это устройства, позволяющие контролировать и изменять напряжение непосредственно в линиях электропередачи. Когда к сетям 0,4 кВ (то есть тем самым проводам, которые идут непосредственно к потребителю, — прим. ред.) подключаются новые промышленные объекты и жилые дома, это приводит к ухудшению качества электроэнергии, скачкам напряжения и, как следствие, поломкам бытовой и иной техники у потребителей. Строить новые сети и подстанции, реконструировать существующие линии зачастую нецелесообразно — это дорого, долго и трудозатратно, а иногда и вовсе не выполнимо.

В этом случае и используются устройства, разработанные и изготавливаемые на ВЗПС. Они позволяют подключать как подъезд «хрущевки», так и село среднего размера или небольшой завод без усиления сети. Это оборудование может быть внедрено как в новые строящиеся, так и в старые, давно функционирующие сети в качестве стационарного, при этом не требуя специального обслуживания.

«В 2015 году мы начали разработки с группой специалистов, пришедших к нам из военно-промышленного комплекса, — рассказывает директор завода Владимир Зверев. — В 2016 году с опытными образцами пришли в Вологодский филиал компании «Россети Северо-Запад», там заинтересовались

нашим предложением. Провели испытания, учли пожелания специалистов. После некоторой доработки через год при поддержке этой сетевой компании мы выступили на научно-техническом совете МРСК Северо-Запада в Санкт-Петербурге, получили одобрение на использование и стали поставлять наше оборудование в филиалы этой компании, а они охватывают семь регионов Северо-Запада. В 2018 году получили патент на изобретение, чем защитили наши права на уникальную разработку».

Поддержка МРСК Северо-Запада и накопившийся опыт применения оборудования дали возможность представить продукцию завода в подразделениях

ПАО «Россети» по всей стране. «С 2017 года мы с презентациями объездили без преувеличения полстраны, вплоть до Сибири. Провели десятки встреч, презентаций, сотни километров в командировках. И как результат — наше оборудование сегодня применяют во многих областях страны», — не без гордости отмечает **Владимир Зверев**.

Стабилизаторы отлично зарекомендовали себя в работе,

сегодня их используют большинство филиалов «Россетей». Кроме того, в настоящее время их тестирование идет в РЖД, что также открывает перед ВЗПС новые возможности.

Завод при запуске проекта не пользовался заемными средствами и государственными дотациями — инвестором выступила управляющая компания «Прогресс», которая уже имела на тот момент опыт инвестирования в инновационные производства («Бизнес и Власть» писал о другом проекте компании — производителе живой косметики Arcella Vita).

«Мы оценили перспективность идеи создания завода стабилизаторов — эта продукция востребована на рынке, — говорит **Сергей Буланов**, представитель УК «Прогресс». — Благодарим руководство Вологодского филиала «Россети Северо-Запад», что оно поверило в наш тогда только начинавшийся проект и дало «путевку в жизнь». Без участия этой сетевой компании у завода не было бы такого успеха, который есть сейчас. Также я бы отметил поддержку Вологодского областного отделения «ОПОРЫ РОССИИ», членом которой мы являемся с 2017 года, а также Ассоциацию сотрудничества предпринимателей в сфере корпоративных закупок, в правление которой я вхожу. Благодаря

Надежный партнер



Мы попросили прокомментировать опыт сотрудничества с Вологодским заводом промышленных стабилизаторов Игоря Кайсина, первого заместителя директора — главного инженера Вологодского филиала «Россети Северо-Запад».

— Как начиналось ваше сотрудничество с ВЗПС?

— Наше сотрудничество с заводом началось около двух лет назад, и сразу же это предприятие зарекомендовало себя как надежный деловой партнер. Продукция, выпускаемая на заводе, уникальна в своем роде: один стабилизатор может заменить реконструкцию целой линии электропередачи. Сегодня в рамках технологического присоединения нами используется пять стабилизаторов в распределительных сетях классом напряжения 0,4 кВ. Кроме того, стабилизаторы напряжения можно использовать в области решения задач по качеству поставляемой электроэнергии. Данный вопрос находится на особом контроле, и мы заинтересованы, чтобы наши потребители получали качественные услуги электроснабжения. Благодарю руководство завода за продуктивное сотрудничество. Процветания и новых достижений!

— Что вы можете сказать об уровне квалификации специалистов завода?

— Это настоящие энтузиасты, верящие в успех своего предприятия. Очень порадовало, что именно в нашем регионе собралась такая профессиональная команда и организовала инновационное предприятие.

— Как вы оцениваете потенциал предприятия?

— Его продукция уже представлена во многих регионах присутствия ПАО «Россети». Коллеги из других регионов часто звонят нам, интересуются нашим опытом применения оборудования ВЗПС. Уверен, что завод ожидает большой успех в будущем, чего им и желаю.

этим организациям нам удалось выйти на крупных игроков рынка».

Предприниматель добавляет, что поработав над проектом ВЗПС и увидев, с какими сложностями сталкиваются небольшие инновационные компании в сфере энергетики, а также учитывая свой собственный накопленный опыт, УК «Прогресс» решила запустить еще один проект — «Агентство внедрения инноваций».

Его цель — привлечение и поддержка новых идей и разработок.

«Пользуясь случаем, хочу поздравить работников завода, партнеров и коллег с профессиональным праздником —

Днем энергетика, пожелать трудовых и личных успехов, безаварийной работы и семейного благополучия, — говорит в завершение Сергей Буланов. — Уходящий год был весьма продуктивным, пусть новый год превзойдет все ваши и наши ожидания!» **Р**



ВОЛОГДСКИЙ
ЗАВОД
ПРОМЫШЛЕННЫХ
СТАБИЛИЗАТОРОВ

ВРЕМЯ ДАРИТЬ ПОДАРКИ

ТЕКСТ: МАКСИМ КОВАЛЕВ

До Нового года остается совсем немного времени, и пора подумать о том, как порадовать родных и близких подарками и при этом не слишком потратиться. О том, как можно сэкономить и одновременно заработать на расходах, мы узнали в банке ПСБ.

Кэшбэк на подарки к праздникам – уже реальность. Услуга доступна как для дебетовых карт, в том числе зарплатных, так и кредитных. Можно оплачивать покупки картами из линейки карт ПСБ с кэшбэком и получать хорошие бонусы.

Чем интересна обычная карта с кэшбэком?

Расплачиваясь каждый день дебетовой картой «Твой кэшбэк», вы можете получить доход в виде возврата 1% со всех покупок и дополнительно до 5% на три выбранные категории покупок или 5% годовых на остаток по счету.

Среди категорий повышенного кэшбэка баллами: «Супермаркеты и универмаги», «Цветы и подарки», «АЗС», «Здоровье», «Товары для детей» и другие.

Банк не берет комиссию за обслуживание карты, если сумма покупок или остаток на карте больше 20 тыс. рублей в месяц.

С карты можно переводить в другие банки от 3000 до 20000 рублей в месяц, а пополнять ее можно с карты любого банка без комиссии на сумму до 150000 рублей.

SMS-информирование по такой карте стоит 69 рублей в месяц.

Кому подойдет кредитка?

По кредитной карте «Двойной кэшбэк» можно вернуть баллами до 11% от стоимости покупок. Карту отличает то, что кэшбэк начисляется не только за траты по картам, но и за пополнение счета, то есть даже за возврат кредитных средств банку*.

Вы можете получать до 10% кэшбэка в виде баллов за покупки в отдельных категориях (кафе, рестораны, кино и такси) и 1% средств баллами за все остальные



Анатолий МАРИНИЧЕВ, региональный директор Вологодского офиса ПСБ банка:

Уважаемые клиенты и партнеры, дорогие друзья!

Примите искренние поздравления с Новым годом и Рождеством!

Позвольте от лица всех сотрудников ПСБ банка пожелать вам и вашим близким крепкого здоровья, тепла и уюта в доме, радости и счастья.

покупки и погашение задолженности по своей кредитной карте**.

Основное требование к заемщикам – официальное трудоустройство, возраст от 21 до 65 лет на момент погашения кредита. Плюс на последнем месте работы клиент должен отработать больше одного месяца. Стоимость годового обслуживания карты составит 990 рублей.

Как посчитать и потратить свои баллы по дебетовой и кредитной карте с кэшбэком?

Баллы начисляются 1 раз в месяц. Перевести баллы в рубли можно в любое время самостоятельно в мобильном или интернет-банке в соотношении 1 балл = 1 рубль. Максимальное количество баллов по карте «Твой кэшбэк»: 3000 = 1500 (3 любимые категории) + 1500 (все остальные категории). Кэшбэк начисляется при сумме покупок от 5000 рублей в месяц. По карте «Двойной кэшбэк» – 2000 баллов в месяц. Для получения кэшбэка необходимо совершить покупки по карте на сумму от 10 тыс. рублей в месяц.

Инвестиции

В конце года не торопитесь тратить все свои сбережения, лучше инвестируйте их! Обратите внимание на новые предложения от банка ПСБ по накопительным счетам. Такие счета позволяют свободно вносить и снимать деньги – любые суммы в любые сроки. Доходность зависит от минимального остатка на счете и суммы покупок по картам ПСБ банка.

Не только россияне готовят новогодние подарки, но и банки для своих клиентов. Например, ПСБ снизил ставку по программе «Семейная ипотека» как на новые кредиты, так и на рефинансирование. Воспользоваться семейной ипотекой можно, если в вашей семье с 1 января 2018 года по 31 декабря 2022 года родился второй и/или последующий ребенок. Часть процентной ставки по этой программе субсидирует государство. Семейную ипотеку выдают не все банки, а только участники госпрограммы. ПСБ входит в их число.

Вологда, ул. Ленина, д.10,
тел.: (8172) 79-59-45, 79-59-44,
Череповец, Советский пр-т, д. 99а,
тел.: (8202) 55-37-67, 55-54-34
www.psbank.ru

*В задолженность не входит комиссия за годовое обслуживание и услугу «SMS – информирование» о проведенных операциях.

**1% за погашение задолженности по карте начисляется при: пополнении с других карт в интернет- или мобильном банке ПСБ с использованием операции «По номеру карты», «С карты другого банка»; внесении наличных на карту в банкоматах и терминалах ПСБ. Информация актуальна на дату публикации. ПАО «Промсвязьбанк». Генеральная лицензия Банка России №3251.

ОБРАЗОВАНИЕ — ЛУЧШАЯ ИНВЕСТИЦИЯ

ТЕКСТ: ТАТЬЯНА ШАЛУШКИНА

Хорошая школа — это место, где помогают сформировать личность и раскрывают таланты наших детей, а учителя работают по призванию. Так считают основатели вологодской компании «Планета». Они не только знают, каким должно быть современное учреждение образования, но и на практике реализуют проекты модернизации школ и детских садов. Мы попросили рассказать об этом подробнее соучредителя компании Олега СОКОЛОВА и директора по продажам Анастасию СОКОЛОВУ.

Эволюционное развитие

Компания «Планета» является крупным региональным оператором на рынке товаров для офиса и школы. История компании началась в 1998 году с оптовой продажи канцелярских товаров. Затем сфера деятельности значительно

расширилась. Сегодня компания предлагает услуги по комплексному оснащению офисов и является лидером вологодского рынка в этом сегменте. Кроме того, в активе компании собственная розничная сеть под брендом «Канцеляриум» (28 магазинов) и гипермакет товаров для офиса и школы «Офисариум» площадью в 2000 кв. м где можно собрать ребенка в школу, а также оснастить офис «под ключ».

Калининграде, Краснодаре, Архангельске, Твери и других регионах.

Тем не менее, руководители не останавливаются на достигнутом и ставят перед собой амбициозную задачу — войти в десятку крупнейших компаний своей отрасли к 2023 году. Надо ска-

так одним из приоритетных направлений стало комплексное оснащение школ и детских садов современным цифровым оборудованием.

«Будущее нашего образования — это «цифра», — уверен соучредитель компании Олег Соколов. — Без разви-



СОВРЕМЕННАЯ ШКОЛА ДЛЯ ДЕТЕЙ, А НЕ ДЕТИ ДЛЯ ШКОЛЫ. ЭТО ШКОЛА, В КОТОРОЙ И РЕБЕНОК, И УЧИТЕЛЬ ЧУВСТВУЮТ СЕБЯ КОМФОРТНО, УЮТНО, ГДЕ КАЖДЫЙ ИЗ НИХ ОЩУЩАЕТ СЕБЯ УСПЕШНЫМ ЧЕЛОВЕКОМ ВНЕ ЗАВИСИМОСТИ ОТ ОЦЕНОК.

зять, что эту стратегию удастся успешно реализовывать: по итогам 2017 года компания занимала 25 место по стране в рейтинге «Крупнейшие компании России индустрии канцелярских и офисных товаров». В 2018 году «Планета» находится на 17 месте в этом федеральном рейтинге при условии исключения из него производителей канцелярии. В качестве главного критерия составления рейтинга принят показатель объема выручки.

Кроме того, компания активно развивает и новые сферы деятельности,

тия цифровых технологий реализация национального проекта «Образование», который нацелен на повышение качества общего российского образования, невозможна. Мы очень внимательно изучаем все инициативы в этой области в нашей стране, а также за границей, где на смену бумажным учебникам давно пришли электронные, а главным инструментом в обучении стали гаджеты.

Чтобы встроиться в эти программы, получить практический опыт в сфере создания современной цифровой среды в образовательных учреждениях

Чтобы встроиться в эти программы, получить практический опыт в сфере создания современной цифровой среды в образовательных учреждениях

Чтобы встроиться в эти программы, получить практический опыт в сфере создания современной цифровой среды в образовательных учреждениях

в компании в 2017 году появилось направление «Современная школа» в котором работают 11 специалистов, и штат постоянно увеличивается. Сотрудники отдела прошли обучение, принимали участие в специализированных выставках и форумах, чтобы быть в тренде рынка и качественно оказывать услуги заказчикам. За два года работы специалисты компании успешно оснастили 84 объекта, в том числе за последние три месяца принимали участие в оснащении двух школ-новостроек, детских садов в Тверской области и Ярославской областях, «Центра одаренных детей» в Вологде и двух ФОКов в районах Вологодской области. И лучшим результатом работы являются рекомендации заказчиков своим коллегам.

Проблемы роста

В работе на рынке оснащения сферы образования немало сложностей.

«Вы удивитесь, но нам легче работать в других регионах РФ, нежели в родной Вологодской области: у нас в регионе сильное лобби московских компаний, и многие проекты уходят федеральным игрокам, — продолжает Олег Соколов. — В то же время мы уверены, что предоставляем услуги лучше по качеству. Наше отличие в том, что мы работаем «под ключ», то есть не просто поставляем оборудование и мебель но и оказываем консультации на этапе подготовки проектно-сметной документации. Оказываем безвозмездные услуги юридического, инженерингового сопровождения, проводим обучение педагогического состава по эксплуатации современного оборудования. При необходимости бесплатно предоставляем дизайн-проекты будущих учебных классов и групп, чтобы заказчик наглядно мог увидеть, как будет выглядеть готовый объект. К тому же мы сами находимся в Вологде и имеем возможность быстро и оперативно отреагировать на вопросы заказчика. При таком подходе, что, на наш взгляд, очень значимо деньги, налоги, компетенции и рабочие места будут оставаться в нашей области».

«Для нас важны не только коммерческие результаты, но и та польза, которую мы можем принести обществу, — подключается к разговору Анастасия Соколова, директор по продажам. — Мы сами родители и видим проблемные точки в сфере образования. Много ездим по стране, посещаем современные образовательные учреждения, в которых не только применяется новейшее оборудование, но и самые передовые педагогические методики. И мы не просто ездим и смотрим, полученный опыт мы стараемся транслировать в наших проектах. Например, совсем недавно поделились с вологодским заказчиком опытом работы по реализованному проекту школы-новостройки в Тверской области, после чего были внесены дополнения в проектно-сметную документацию, добавлена система видеотрансляции урока. Это оборудование позволяет проводить видеоуроки и получать знания удаленно. Например, из дома может подключиться ребенок на больничном или дети с ограниченными возможностями, которые не могут посещать школу. Также в таких уроках могут принимать участие школы в отдаленных районах, где вообще может не быть преподавателя необходимого профиля. А учителям смогут организовывать интерактивные конференции с коллегами из других школ с помощью такого оборудования».

Основа школы — учитель

«Еще одна проблема, которую мы видим, заключается в следующем: наша компетенция заканчивается там, где начинается компетенция педагогов, — сетует Олег Соколов. — Технологии стремительно идут вперед, в рамках госзаказа в школы поставляется качественное дорогостоящее оборудование, и грустно видеть, когда функционал интерактивной доски не используется и вполтину. Государство деньги выделяет, а об обучении педагогов никто не подумал. Эту миссию наши профессионалы готовы взять на себя, даже сверх контрактных обязательств. Мы создали специальную программу по обучению педагогов и уже презентовали ее в департаменте образования области».

— А какой, на ваш взгляд, должны быть современная школа?

— Школа — это первая ступень системы образования. Современные родители при подготовке детей в школу прежде всего интересуются, комфортно ли будет чувствовать себя ребенок в школе, — отвечает Анастасия Соколова. — Тепло, уют, просторные светлые классы, мультимедийная оснащенность, наличие кружков и секций — вот основные требования родителей к современной школе. На мой взгляд, главная цель образования — развитие личности ученика, способности самостоятельно ставить цели, проектировать пути их реализации, контролировать и оценивать свои возможности и достижения, то есть «учить учиться». Я считаю, что самым основным фактором успеха современной школы является педагогический коллектив, учитель. Учитель в современной школе — создатель творческих площадок на уроке, где каждый ученик раскрывает талант по-своему. Современная школа — школа развития творчески мыслящей, физически здоровой, эстетически и нравственно воспитанной личности. Нельзя забывать, что образование относится к духовной сфере. Думаю, что основными условиями повышения эффективности образовательного процесса и всей системы образования должно быть укрепление статуса рядового учителя и непрерывное совершенствование их профессионального уровня.

— Как вы видите развитие системы образования в целом и у нас в области?

— Принят новый федеральный стандарт государственного образования. Как обычному сельскому учителю, учителю из небольшого поселка внедрять этот стандарт в практику без условий? Как учителю сохранить свой имидж при мизерной зарплате? Рост системы образования должен начинаться с достойной заработной платы учителей. Мы знаем, как это реализовать. Система образования, и не только в России, сегодня отстает от запросов быстро меняющейся жизни. На помощь государству во всем мире



Фото: Алексей Селезин

приходят частные филантропические организации, миссия которых — изменить к лучшему социально-образовательную среду в школах, чтобы обеспечить качественное образование для всех. С этой целью создаются фонды целевого капитала, так называемые эндаументы, которые формируются за счет благотворительных пожертвований меценатов, родителей, партнеров, выпускников школ. Отличие их от попечительских советов в том, что они не тратят деньги на текущую деятельность, а инвестируют их, и проценты «работают» на нужды школы. Эти пожертвования — не разовая помощь, а долгосрочное финансирование. По такому принципу создана Нобелевская премия. Эту идею в России продвигает миллиардер Игорь Рыбаков, организовавший фонд, который так и называется: «Рыбаков Фонд». Мы внимательно изучили его деятельность, познакомились с его теорией развития, реализованными проектами, съездили на форум. И мы увидели свою компанию в роли мецената, готового воплотить в жизнь этот инновационный

проект в масштабах Вологодчины, отчисляя в эндаумент до 10% своих доходов.

— Что для этого нужно?

— Нужны вовлеченные директора учебных учреждений и педагоги — новаторы, которые смотрят на 20 лет вперед, и площадка для пилотного проекта на базе одной из школ. Сейчас существует практика, когда родителей добровольно просят вносить деньги «на нужды школы», я сама регулярно перечисляю в школы, где учатся мои дети, средства на благотворительность. Однако все это вызывает определенное раздражение, так как родители обычно не понимают, куда ушли деньги, а директорам некогда им объяснять. В Европе директора школ занимаются развитием своих учреждений, образовательным процессом, а функция обеспечения хозяйственной деятельности лежит на плечах «хозяйственников». Наши же директора занимаются всем. Мы на первом этапе готовы помогать директорам создавать школьные эндаументы,

привлекать к ним бывших учеников, меценатов. Уверена, что такие найдутся, тем более в России такой опыт уже есть: физико-технический лицей в Саратове, гимназия №14 в Йошкар-Оле и так далее. Для начала нужно обсудить эти вопросы на ознакомительном педагогическом форуме. Например, в Архангельской области подобный уже провели. И интерес к мероприятию был такой, что в зале не нашлось ни одного свободного места. И у нас в области все инструменты для создания такого проекта есть, реализовать его возможно только вместе с департаментом образования, с неравнодушными родителями, педагогами и предпринимателями. **Р**

Планета
Поставщик товаров для офиса №1

**Вологда, Окружное шоссе, 13 в,
тел. (8172) 20-99-02
www.planeta35.ru**

БОЛЬШИЕ ПЛАНЫ СТЕКОЛЬЩИКОВ

ТЕКСТ: АНАСТАСИЯ БОРЩЕВА

Введение системы обучения персонала, продолжение модернизации оборудования, расширение ассортимента продукции и участие в переработке отходов, — таковы ключевые планы «Северной стеклотарной компании» на 2020 год. Генеральный директор компании Ватан АБДУРАХМАНОВ с обоснованным оптимизмом смотрит в будущее и верит в эффективный диалог между бизнесом и властью.



Фото: пресс-служба организации

— В апреле 2019 года вы начали эксперимент по производству коричневого стекла. Расскажите, удачным ли он оказался.

— Определенно, эксперимент можно считать очень успешным. Прежде всего потому, что мы впервые за новейшую историю завода смогли представить себя в сегменте пивной продукции. Благодаря выходу на этот рынок мы диверсифицировали ассортимент и в значительной степени сгладили сезонный фактор, который типичен для нашей индустрии. Так что на выставке «Продэкспо-2020», которая состоится в феврале, мы будем предлагать потенциальным клиентам и коричневую бутылку.

— То есть вы планируете продолжать инвестировать в это направление?

— Да, мы расширили парк инспекционных машин в этом году и планируем в грядущем повторить «коричневую кампанию». Для этого нужно запланировать определенные вложения в систему

обучения кадров, в закупку инспекционного оборудования, в дополнительные ассортиментные позиции. Пока что стратегия развития, одним из важнейших элементов которой и был запуск бутылки из коричневого стекла, себя оправдала и позволила повысить выручку на 33% и EBITDA на 43%. Для нас это отличный и многообещающий результат.

— Удалось ли решить вопрос со стабилизацией поставок электричества?

— Вопрос все еще актуален. За этот год зафиксировано больше 30 отключений или так называемых проседаний напряжения, которые для нас, как крупного стекольного предприятия с непрерывным циклом производства, просто недопустимы. Снижение напряжения в энергосети или отсутствие электричества неизбежно приводит к нарушению или сбою технологического процесса со всеми вытекающими негативными последствиями. К сожалению, законодательство в подобных случаях не на нашей стороне, поэтому мы не можем взыскать с поставщиков компенсацию тех потерь, которые мы понесли в результате переналадок и простоя оборудования. Решение проблем с электроэнергией — вопрос для нас принципиальный, мы будем отстаивать свою позицию в судах, чтобы обеспечить гарантированное снабжение завода.

— Взаимодействуете ли вы по этому вопросу с властями?

— Да, руководство муниципалитета и региона в курсе вопроса. К счастью, с их стороны мы увидели поддержку наших инициатив. Но все равно в долгосрочной перспективе решение проблемы мы видим в развитии собственной генерации либо в повышении категоричности предприятия. В этом мы рассчитываем на административную и финансовую поддержку со стороны властей субъекта. Мы будем активно работать в данном направлении, поскольку вопрос эффективного снабжения электричеством — важнейший элемент стабильности и производственной безопасности.

— Вы вкладываете большое количество средств в контроль качества, оправдывает ли это себя? Ведь эти инвестиции не ведут к увеличению объема производства...

— Безусловно, мы планируем продолжать инвестировать в усовершенствование службы контроля качества. В этом году мы обновили лабораторию, тем самым исполнив программу модернизации на холодном участке на 50%. Завершим программу в начале следующего года после покупки дополнительных единиц оборудования.

Что касается эффективности данных мер, то они оправдывают себя. Основной результат мероприятий по усовершенствованию системы контроля качества — налаживание более оперативной обратной связи относительно тех ошибок, которые допускаются на производстве, и возможность их более быстрой корректировки. Все это значительно повышает эффективность производства и снижает риск зависимости от человеческого фактора, что позволяет гарантировать еще более высокий стандарт качества для наших потребителей.

— **В 2020 году вы планировали установку новых стеклоформирующих машин, эти планы в силе?**

— В этом году мы приступили к универсальной программе модернизации и реконструкции производства. Нами выработана концепция, в соответствии с которой мы строим новое производство параллельно с эксплуатацией имеющегося. Нам удалось продлить ресурс стекловаренной печи на четыре года, за это время мы планируем закупить новое оборудование и ввести его в работу. В рамках программы модернизации мы проводим также капитальный ремонт всех стеклоформирующих машин. Часть была отремонтирована в этом году, но основной фронт работ запланирован на будущий год. Думаем, что ресурса реконструкции хватит, чтобы поддерживать темпы производства в течение этих четырех лет.

— **Расскажите подробнее о вашей идее переработки стекла. Где планируете брать сырье? Не секрет, что мусорная реформа в нашем регионе пока не предполагает развитой системы сбора вторсырья, а все прежние коммерческие проекты такого сбора либо провалились, либо балансируют на грани провала.**

— Да, действительно, мы реализуем программу переработки стекла как независимый инвестиционный проект в рамках работы нашего фонда Romeda Capital. Наша компания — одна из очень немногих, кто начинает работу в этой сфере. Наш целевой рынок — Москва и Московская область, рынок сбыта стеклобоя покрывает весь Центральный

федеральный округ и Северо-Западный федеральный округ.

К сожалению, проводимая мусорная реформа пока что не предполагает создание и развитие эффективной системы разбора вторичного сырья, и это характерно не только для Вологодской области. Провал предыдущих коммерческих проектов прежде всего обусловлен отсутствием цепи кооперации в отрасли, без которой невозможно сформировать успешный рынок вторичного сырья.

Существование качественной системы раздельного сбора и переработки отходов зависит от одновременного создания и развития рынка сбора и продажи отходов, рынка их дальнейшей переработки и утилизации. Необходимо понимать, что эти рынки взаимосвязаны, но основные агенты в них разные, поэтому для комплексной поддержки обоих государство должно генерировать принципиально разные экономические стимулы.

К сожалению, мусорная реформа сейчас приостановилась в связи со сменой руководства Российского экологического оператора. До сих пор непонятно, какая концепция законодательства по работе с отходами будет принята. Сейчас мы активно взаимодействуем с Ассоциацией производителей стеклянной тары по вопросам создания действенных законодательных стимулов и оптимизации законодательной базы в сфере переработки отходов.

В Вологодской области мы продолжаем диалог с местными властями, готовим отдельное предложение для правительства, для региональных операторов. Мы готовы включиться в долгосрочную программу налаживания системы сбора и сортировки отходов, у нас есть свои идеи, мы готовы ими делиться. **Р**



Вологодская обл., Чагодощенский район, пос. Смердомский, тел. 8-800-222-5788 www.nglass.ru



ПРОЕКТИРОВЩИКИ СТАНОВЯТСЯ БЛИЖЕ К ЛЮДЯМ

ТЕКСТ: ИВАН МАКАРОВ

Пожалуй, старейшая проектная организация областного центра ООО «Архитектурно-градостроительный центр города Вологды» в 2019 году активно занималась социальной сферой. На счету предприятия проекты новых детских садов и школ, а также множество объектов, которые, возможно, не так заметны в масштабах города, но очень значимы для жителей города. Генеральный директор Центра Антон АНИКИН поделился с нами некоторыми результатами текущей работы и планами на будущий год.

— **Антон Анатольевич, расскажите о ключевых объектах, проектами которых вы особенно горды.**

— Основной упор мы делаем на городские проекты. В этом году мы спроектировали четыре детских сада и две школы. Проекты отличаются друг от друга, у каждого есть изюминки. Все детские сады оснащены бассейнами, игровыми площадками с резиновым покрытием. Работая над такими проектами, мы чувствуем свой вклад в развитие родного города. Кроме того, в этом году у нас впервые была очень интересная работа по участию в программе «Народный бюджет ТОС». Мы проектировали объекты благоустройства, которые выбрало население. Одно из условий такой работы — участие жителей в проектировании, и они действительно вплотную и с желанием участвовали в создании зон отдыха. Было несколько этапов согласований, мы предлагали разные варианты решений, учитывая пожелания жителей. Совместная работа прошла успешно. Население микрорайонов осталось довольно.

— **Тяжело пришлось вашим специалистам? Обычные граждане ведь не обладают познаниями в проектировании и строительстве и наверняка предлагали какие-то фантастические вещи...**

— Да, пожеланий выслушали много и разных, но диалог был конструктивным. Думаю, жители поняли, в какой ситуации обычно находятся органы власти: хочется сделать громадный объем работ, но средства ограничены, и нужно соотносить свои желания с реальной ситуацией. Мы в таком режиме работали в первый раз, это полезный опыт для обеих сторон.

— **Участие граждан в проектировании — это модный тренд или необходимость?**

— Надеюсь, что мнению жителей города и области будет уделяться все больше внимания. Мы видим, что жители все активнее начинают себя проявлять в сфере градостроительства. Люди

высказывают свое мнение насчет расположения объектов, их внешнего облика, применяемых материалов. Я думаю, что это хорошая тенденция, потому что присутствуют разные точки зрения, и в итоге после споров рождается интересное продуманное решение, которое устраивает всех. Да, это гораздо сложнее, это удлиняет срок проектирования, ставит больше задач, но объекты становятся достойными. Наверное, должна быть какая-то площадка, центр соучаствующего проектирования, на базе которой будет происходить все это обсуждение.

— **Каковы ваши планы на 2020 год?**

— Мы вышли на уровень области, будем заниматься объектами не только в Вологде, но и в районах. Продолжим активное участие в программе «Народный бюджет ТОС». В планах учебные заведения, детские сады, спортивные объекты. В проектной сфере сейчас ощущается бум, я надеюсь, что он продлится и дальше. **Р**

Коллектив «Архитектурно-градостроительного центра города Вологды» поздравляет читателей журнала и своих клиентов с праздником!

Пусть в Новом году ваша работа всегда будет успешной и приносящей постоянно растущий доход! Мы желаем вам благонадежных и ответственных партнеров, постоянных клиентов и командной работы.

Пусть 2020 год станет годом интересных проектов, финансовых перспектив и откроет новые горизонты!



ИЗ ЛЕСА В СЕТИ

ТЕКСТ: МАКСИМ КОНОВАЛОВ

Вологодский комбинат пищевых продуктов леса завоевал три золотые медали в престижном международном конкурсе «Гарантия качества–2019». Наград удостоены десерт «Вишня», клюква, протертая с сахаром, и домашнее брусничное варенье. О победе в конкурсе и планах по развитию предприятия нам рассказал его директор Роман КУЗНЕЦОВ.

— Роман Николаевич, чем заинтересовала продукция вашего предприятия жюри конкурса?

— В конкурсе «Гарантия качества–2019» участвовали 47 регионов России, а также производители Беларуси и Казахстана, представленные на российском рынке. Собственные торговые марки продуктов питания презентовали семь торговых сетей. В оценке принимали участие лучшие эксперты научного сообщества, они оценивали не только с точки зрения органолептических свойств продукта, но и с позиций корректности нанесения маркировки, соответствия требованиям качества и безопасности. Конкурс проходил на базе Федерального научного центра пищевых систем имени В.М. Горбатова по поручению комитета Совета Федерации по аграрно-продовольственной политике и природопользованию. О статусе конкурса говорит то, что награждение проходило в Совете Федерации в День качества, 14 ноября. Мы получили высокую экспертную оценку качества по всем параметрам и теперь можем на основе этой оценки выстроить техническую и маркетинговую политику. За десерт «Вишня» мы получили также знак «Золотая банка» — это дополнительная номинация конкурса, которая была учреждена для консервной промышленности, таких призов удостоились только четыре предприятия в России.

— Каковы планы по развитию производства?

— К концу 2019 года рост объемов производства будет на уровне 5-7% в сравнении с прошлым годом, но уже в 2020 году планируется увеличение объемов производства на 30-40% благодаря подписанным контрактам с X5 Retail Group. Сейчас объем нашего производства

для этой сети составляет 30%. В частности, для «Пятерочки» под их собственным брендом «СТМ» мы выпускаем варенье «Варенька». Производство продукции «СТМ» — это почти 45% в общем объеме, мы также продаем ее в торговые сети «МЕТРО», «Монетка» и другие. Основные объемы продаж давно сместились в сторону торговых сетей, и в последнее время эта тенденция усиливается за счет экспансии сетевиков вглубь регионов. Собственные торговые марки сетевиков также внедряют все больше и больше. Для производителя такие схемы с чужими брендами, возможно, не очень прибыльны, но они позволяют загружать производство.

— А как насчет кооперации на местном уровне?

— В планах на следующий год — развитие сектора B2B, в основном как раз внутри региона. Речь идет о производстве фруктово-ягодных наполнителей. Их потребители — это молочные комбинаты, хлебокомбинаты, кондитерские фабрики и фабрики мороженого. Это перспективное направление, которое по объемам может в 2-2,5 раза перекрыть производство варенья. Да, нам придется модернизироваться, подстраиваться под потребителя. Сейчас встречаемся с потенциальными партнерами, отработываем внутреннее наполнение продукта. Хотим, чтобы состав и вкусовые качества полностью устраивали конечного покупателя. Также продолжаем экспериментировать с упаковкой: запустили фасовку варенья в оригинальную и экологичную сувенирную тару — деревянные бочонки. Такое варенье будет распространяться не везде, но уверен, что оно найдет своего покупателя, особенно перед Новым годом. **Р**



Фото: Алексей Стегун

ООО «ВКППЛ»
Производство:
 Вологда, ул. Преображенского, 28г,
 тел./факс: 53-56-87,
 e-mail: info@ecoproduct.ru
Отдел продаж:
 тел./факс: (499) 182-52-38,
 182-27-01, 182-13-91,
 e-mail: ecolife@ecoproduct.ru

ЧЕЛОВЕЧНОСТЬ НЕ НА БУМАГЕ

ТЕКСТ: МАКСИМ КОНОВАЛОВ

В 1992 году товарищество «Полиграфист» объединило 156 работников Вологодской областной типографии, которые взяли свое предприятие в аренду у государства. Ашот Альбертович Мосикян встал у истоков фирмы, затем дело продолжил его сын — Альберт МОСИКЯН. Сегодня «Полиграфист» — крупное производство, которое выполняет заказы из разных регионов.

Доброта печатников

За последние пять лет газеты, отпечатанные в «Полиграфисте», трижды становились призерами и лауреатами конкурса профессиональной печати «САНАТ» в номинации «Лучшая газета». Печать газет и журналов остается одним из базовых направлений работы фирмы.

«Я вижу работу заинтересованных людей, для которых повседневный труд — это не просто посидеть для

галочки, — говорит редактор специализированного областного журнала «Наш спорт» **Татьяна Яковлева.**

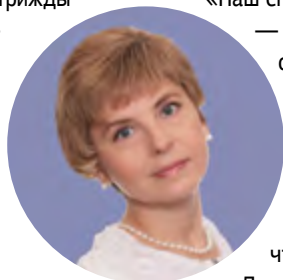
— Меня трогает доброта, отзывчивость и какая-то человечность сотрудников типографии. Такое ощущение, что мой тираж у них единственный, хотя я знаю, что у них печатается даже

Дальний Восток. Мы пользуемся их услугами всего год, до этого чего только не перепробовали: и Череповец,

и Ярославль... Не хочу никого обижать, но... думаю, что все дело в руководителе: Альберт Ашотович сам всегда звонит заказчикам, он в курсе всех мелочей, которые у него происходят. Поэтому и коллектив работает слаженно».

Качество во главе угла

Газетным направлением все не заканчивается. В «Полиграфисте» печатают флаеры, листовки, буклеты, афиши, визитки. Большой блок работы — полиграфия для избирательных кампаний различных уровней.



Типография «Полиграфист»

КАЧЕСТВО | ПОРЯДОЧНОСТЬ | СКОРОСТЬ

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**

Вологда, ул. Челюскинцев, 3. Тел.: (8172) 72-15-65, 76-00-49, 72-71-11

«Мы работаем с «Полиграфистом» уже более пяти лет, — говорит представитель избирательной комиссии Вологодской области **Елена Виноградова**. — Это предприятие по закону является единственным изготовителем бюллетеней для голосования на выборах и единственным поставщиком по изготовлению специальных марок — это форма защиты бюллетеней. Никогда нареканий к тиражу с защитными свойствами у избиркома не было. Они также делают для нас большой ассортимент информационных материалов: плакаты, листовки, приглашения на выборы. Мы заказываем огромные объемы: бюллетени — это тираж чуть меньше миллиона, по количеству избирателей. А приглашения на выборы, плакаты и брошюры — еще больше. Качество полиграфии критично, поскольку качество исполнения говорит о качестве проведения выборной кампании».



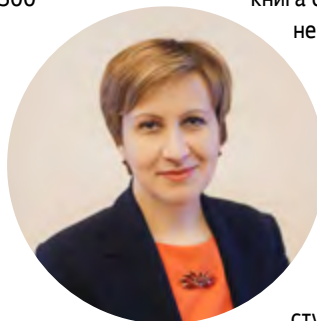
Последнее звено

Книги, отпечатанные в «Полиграфисте», часто становятся победителями и призерами конкурса «Вологодская книга года» в номинации «Лучшее полиграфическое исполнение издания». В этой номинации типография побеждала, например, с книгой «Олег Кувшинников: только вперед!» и «От Санкт-Петербурга до Владивостока, или сорок сотен верст, да все лесом». Жюри выбирало победителя более чем из 300 изданий.

Заказчиками книг являются «Вологодский областной информационный центр», издательства «Учебная литература», «Арника», «Областная универсальная научная библиотека», московские «БИНОМ.ЛЭ», «Беловодье», «Истоки», «Прологъ РХ».

«Наверное, не ошибусь, если скажу, что качество «Полиграфиста» — это ориентир для всех полиграфических

фирм и типографий Вологодской области, — считает директор Бабушкинской библиотеки **Татьяна Буханцева**. — Мы работаем с ними очень давно и нам как центральной библиотеке региона очень нравится такое сотрудничество. Писатель может создать гениальное произведение, дизайнер очень красиво может сверстать книгу, но если она выйдет в плохом полиграфическом исполнении, то все насмарку. Практически каждый год «Полиграфист» побеждает в нашем конкурсе «Вологодская книга года», где жюри оценивает, насколько хорошо книга сделана: как выполнен



обрез, как исполнен корешок, насколько все красиво, прямо и ровно. Как я уже сказала, в конечном счете точку в издании книги ставит полиграфическая фирма. Отсутствие нареканий к «Полиграфисту» — это прямая заслуга его директора. Альберт человек

честный, принципиальный, он настоящий трудяга! Мне очень лестно, что мы с ним в дружеских отношениях. Всегда приятно иметь дело с профессионалами!»

Дорогие друзья, коллеги, партнеры!
Поздравляем вас с самыми яркими, красивыми
и добрыми праздниками.

С Новым годом и Рождеством!

Пусть наступающий 2020 год станет щедрым на удачу, успех и вдохновение. Пусть в наступающем году ничего не помешает осуществлению задуманного, а возможности превзойдут самые смелые желания. Крепкого здоровья, благополучия и счастья вам и вашим близким!

Коллектив типографии

АННА ЛЕОНОВА: «НАША ГЛАВНАЯ ЦЕЛЬ – ЗАЩИТА ПРАВ СТРОИТЕЛЕЙ»

ТЕКСТ: ГАЛИНА ПАРИНЦЕВА

В 2009 году строительная отрасль перешла на систему саморегулирования, тогда же появились первые саморегулируемые организации. Среди пионеров была и Ассоциация «СРО «Строительный Комплекс Вологодчины», которая в мае этого года отметила 10-летний юбилей. Мы побеседовали с директором Ассоциации, депутатом, председателем комиссии по развитию города и муниципальной собственности Череповецкой городской Думы Анной ЛЕОНОВОЙ.



Фото: пресс-служба организации

— Анна Геннадьевна, расскажите, каким был уходящий год для вашей саморегулируемой организации. Какие результаты вы считаете наиболее важными?

— Наша Ассоциация объединяет более 250 строительных организаций, среди которых крупные промышленные предприятия («Северсталь», «Апатит»), а также генподрядные организации, заказчики-застройщики. Во главу угла мы по-прежнему ставим не количество, а «качество» участников, а также вопрос соответствия нашего потенциала количеству принятых членов. Нам важна эффективная работа с каждым. Ассоциация «СРО «Строительный Комплекс Вологодчины» — первая в России строительная СРО, которая прошла проверку Ростехнадзора без нарушений, подтвердив статус и надежность саморегулируемой организации.

— На что особенно обращаете внимание в работе по саморегулированию отрасли?

— Как директор СРО с десятилетним стажем могу сказать, что наш основной принцип работы – взаимоуважение всех членов Ассоциации и налаженная обратная связь. Если мы в контакте, то можем сообща решить много проблем. Но самое главное правило — не допускать пустых обещаний, так как сперва мы (как Ассоциация) работаем на репутацию, а потом репутация работает на нас. Мне довелось встретиться и работать с надежными людьми, которые готовы встать плечом к плечу и поддержать друг друга. Думаю, нам удалось создать сплоченный коллектив единомышленников, и это не может не радовать.

— Как организовано взаимодействие с членами Ассоциации?

— Я остаюсь при мнении, что саморегулируемая организация должна выполнять роль «старшего товарища», который в трудной ситуации готов поддержать своих участников и дать совет. Наша главная цель – защита прав и законных интересов строителей. Как известно, самый дорогой товар – это

информация, поэтому мы проводим для наших членов семинары на наиболее актуальные темы, прежде всего по изменениям в законодательстве и нормативной базе. Сейчас строительным компаниям важно понимать, как себя позиционировать на рынке, и такие семинары весьма востребованы. Мы также помогаем компаниям в повышении квалификации кадров: совместно с учебными центрами проводим ежегодные конкурсы профессионального мастерства. С 2008 года наша Ассоциация старается поддерживать строителей

АССОЦИАЦИЯ «СРО «СТРОИТЕЛЬНЫЙ КОМПЛЕКС ВОЛОГОДЧИНЫ» — ЭТО:

- **ОТКРЫТОСТЬ** — МЫ ВСЕГДА ГОТОВЫ К ДИАЛОГУ;
- **НАДЕЖНОСТЬ** — НАМ ЕСТЬ ЧЕМ ГОРДИТЬСЯ;
- **ОТВЕТСТВЕННОСТЬ** — НАС ОБЪЕДИНЯЮТ ОБЩИЕ ЦЕЛИ.

не только в их повседневной работе, но и проводить мероприятия, направленные на повышение престижа строительных специальностей. И, конечно, мы оказываем всю необходимую юридическую помощь, проводим информационно-консультационную работу для наших членов.

В целом мы стараемся, чтобы каждый из участников СРО получил что-то нужное ему: семинары, курсы повышения квалификации, новую информацию, юридическую помощь и так далее. По многим направлениям нам помогает Национальное объединение строителей. Оно является координирующим звеном всех саморегулируемых организаций страны.

— **Сейчас поднимается вопрос о том, что нужно возвращать требования о получении допуска СРО на выполнение различных видов строительных работ, как это было до 2017 года. Потому что мнимое облегчение бизнесу обернулось большими сложностями для заказчиков...**

— Я поддерживаю эту инициативу. Приказ Минрегиона России № 624 четко определял, какая компания чем может заниматься. Это очень важно и при заключении госконтрактов. Было бы понятно, например, что компания, специализирующаяся на электрике, не может выходить на тендер по строительству автомобильных дорог. Считаю, что необходимо вернуться к этому вопросу на законодательном уровне.

— **Ассоциация «СРО «СКВ» имеет статус оператора нацреестра специалистов НОСТРОЙ. Что это значит?**

— Это значит, что мы можем облегчить жизнь членам нашей Ассоциации. Заявку на внесение сведений о специалистах в реестр можно подать через СРО, осуществляющую функцию оператора НРС: так процедура будет более простой и менее затратной. Работа в статусе оператора НРС – большая ответственность для любой саморегулируемой организации. Такой статус означает полное одобрение профессиональной деятельности СРО и ее соответствие законам РФ. Все консультации, в том числе по формированию документов в НРС, специалисты нашей Ассоциации проводят бесплатно.

— **Расскажите об основных инициативах и планах Ассоциации на 2020 год.**

— В первую очередь нам хочется улучшить взаимодействие Ассоциации с ее членами. Чтобы соответствовать требованиям времени, у нас заработают личные кабинеты члена СРО на базе программного продукта, разработанного Национальным объединением строителей. Следующий этап – это развитие электронного документооборота. Также мы продолжим работу в мероприятиях «День подрядчика» ПАО «Северсталь» и АО «Апатит». Там есть масса положительного для наших участников. Это отличная коммуникативная площадка, на которой представители металлургического и химического гигантов и строительных предприятий вживую могут обсудить вопросы участия в крупномасштабных проектах. За 10 лет в СРО заложен надежный фундамент для стабильной и эффективной работы, поэтому мы уверены, что сохраним лидирующие позиции среди саморегулируемых организаций строительной отрасли. Главным требованием для компаний, желающих стать членами Ассоциации «Строительный Комплекс Вологодчины», остается желание на законной основе стабильно и эффективно выполнять свою работу и развиваться. Мы приветствуем в нашей Ассоциации всех добросовестных участников строительного рынка. **Р**



**Череповец,
ул. Городецкая, 1, офис 8,
тел. (8202) 31-45-25,
e-mail: np_skv@mail.ru
www.skv.cherinfo.ru
vk.com/sroskv**





ОПЕРЕЖАЯ ВРЕМЯ

ТЕКСТ: АЛЕКСАНДР МАЛЬЦЕВ

Вологодская глазная клиника «Визус Абсолют» начала свою работу в Вологде в марте этого года и уже снискала известность у вологжан — ежедневно здесь проходят десятки обследований и операций. Одно из главных преимуществ клиники — наличие широкого спектра оборудования одного из мировых лидеров на рынке оптики — компании Carl Zeiss. Некоторые аппараты являются уникальными для нашего региона и по-своему опережают время.

Благодаря наличию новейшего оборудования и штата квалифицированных офтальмологов клиника готова предоставить практически все доступные на сегодняшний день медицинские услуги, связанные со здоровьем глаз, начиная от компьютерной диагностики и коррекции различных нарушений рефракции (дальнозоркости, близорукости и астигматизма) и заканчивая хирургическим лечением катаракты, глаукомы, патологий, возникающих при диабете, заболеваний роговицы и сетчатки.

«Почему мы уделяем такое внимание именно технической стороне? Во-первых, современные измерительные приборы и операционное оборудование все более удобны и для пациента, и для врача, позволяют быстрее получать большой объем необходимых данных, существенно повышают точность любых манипуляций с глазным яблоком, — рассказывает **Александр Мурашев**, главный врач клиники «Визус Абсолют», офтальмохирург с 10-летним стажем. — Во-вторых, те люди, которые принимают решения о закупке того или иного дорогостоящего оборудования, как и я, по образованию врачи, и они думают не только о расходах и прибыли, им — как профессионалам — хочется воспользоваться новыми возможностями, которые дает цифровой технический прогресс. Но главное — это, конечно, то, что современные приборы позволяют диагностировать заболевания на самых ранних стадиях, а значит, существенно повысить эффективность лечения».

— Например, определение внутриглазного давления осуществляется бесконтактно и с учетом индивидуальных

особенностей глаза (что повышает точность полученных данных).

При диагностике катаракты используется оптическая биометрия — прибор без контакта с глазом производит нужные расчеты, погрешность при дальнейшем лечении — в диапазоне до 0,25 диоптрий.

В клинике имеются фундус-камеры, которые дают возможность получать четкое изображение пространства глазного

ТЕХНОЛОГИИ, КОТОРЫЕ НЕПОДГОТОВЛЕННОМУ ЧЕЛОВЕКУ МОГУТ ПОКАЗАТЬСЯ НАХОДЯЩИМИСЯ НА ГРАНИ ФАНТАСТИКИ, СОПРОВОЖДАЮТ ПАЦИЕНТА ОТ ПЕРВИЧНОЙ ПРОВЕРКИ ОСТРОТЫ ЗРЕНИЯ ДО ОПЕРАЦИОННОГО СТОЛА.

дна. Они незаменимы при диагностике и лечении глаукомы и многих других заболеваний глаз. Оптическая когерентная томография позволяет «посмотреть» все слои сетчатки и зрительного нерва, оценить их функции — чтобы уже на ранних стадиях, пока еще заболевание явно не проявило себя, предупредить его, определить способы лечения и спрогнозировать результат.

«Автоматический периметр» позволяет с высокой точностью определить поля зрения. Точность важна для определения развития «тоннельного зрения» в динамике.

УЗИ глаза высокого разрешения используется, если глаз замутнен, а нужно разглядеть, что происходит внутри. Фотошелевая лампа помогает не только врачу, но и пациенту увидеть, как развивается, к примеру, катаракта.

Топограф позволяет оценить состояние переднего отдела глаза — роговицы.

Все приборы объединены в единую систему — данные накладываются друг на друга и врач получает полную картину состояния здоровья пациента, может наглядно продемонстрировать ему происходящие в глазу изменения и выработать стратегию лечения. Если необходимо провести операцию, все данные загружаются в операционное оборудование.

«В хирургии глаза точность измеряется микронами, любое отклонение, любое неверное движение руки хирурга влияет на остроту зрения, на режим ношения очков в дальнейшем и т.д., — отмечает Александр Олегович. — Поэтому мы используем современный операционный микроскоп Carl Zeiss Lumera 700 с интраоперационной навигационной системой Callisto и эксимерный лазер Carl Zeiss MEL-90 — это наша гарантия успешности операции».

В завершении беседы Александр Мурашев говорит: «Безусловно, все это оборудование висело бы на клинике мертвым грузом, если бы не профессионализм наших витреоретинальных хирургов и доверие пациентов, которые уходят от нас с улыбкой и сияющими глазами».



Вологда, ул. Марии Ульяновой, 13,
тел.: 33-36-36, 33-36-34,
8-981-501-03-03,
e-mail: vizus-absolut@yandex.ru
www.vizus-absolut.ru



Бизнес и Власть областной деловой журнал

Друзья, поздравляем с наступающим

2020

Новым годом и Рождеством!

Грядущий год — високосный,
так пусть в нем будет не только больше дней,
но и больше удач, позитивных эмоций,
приятных сюрпризов, долгожданных подарков,
больше веселых приключений,
искренних чувств и счастливых мгновений!

Журнал для тех, кто принимает решения

ПОМОГАЯ БИЗНЕСУ РАЗВИВАТЬСЯ

ТЕКСТ: АЛЕКСАНДР МАЛЬЦЕВ

«Компетенции науки — для бизнеса», — такова миссия Центра трансфера и коммерциализации технологий (ЦТиКТ), который работает при Вологодском научном центре РАН. Вот уже более 10 лет его сотрудники успешно содействуют предпринимателям региона в поиске и привлечении финансирования для реализации проектов, направленных на модернизацию производства и внедрение инноваций.

«В России существуют, по нашим подсчетам, порядка 1500 мер поддержки (в том числе и финансовой), которые охватывают практически все сферы экономической деятельности. Предприниматели зачастую либо не знают о данных видах поддержки, либо не могут подобрать подходящие для себя, либо не имеют возможности самостоятельно подготовить конкурсную документацию — не хватает специалистов, компетенций и элементарно времени», — объясняет заведующий отделом проблем научно-технологического развития и экономики знаний ВолНЦ РАН **Евгений Мазилев** причину выделения ЦТиКТ в отдельную структурную единицу.

Накопленный опыт позволяет специалистам центра осуществлять подготовку бизнес-проектов любой сложности и помогать в привлечении средств как на возмездной (например, льготное банковское кредитование), так и на безвозмездной основе (грантовая поддержка Фонда содействия инновациям и др.). А главное, за годы работы удалось выработать четкий алгоритм действий, позволяющий получить желаемый результат.



11 лет на рынке



более **50 проектов** поддержано



225 млн рублей безвозмездных средств для предприятий, из них в 2019 году — **75 млн рублей**

Преимущества работы с ЦТиКТ



Разработка индивидуальной модели привлечения инвестиций из различных источников финансирования для развития компании.



Разделение рисков с заказчиком: оплата услуг осуществляется только в случае привлечения финансирования.



Полный цикл работ: от анализа финансово-хозяйственной деятельности предприятия до сопровождения отчетности по проекту.



Значительный опыт работы по вопросам реализации инвестиционных проектов.

«Для начала мы проводим финансовый и технологический аудит предприятия. Выясняем планы его развития, необходимые объемы инвестиций. Затем предлагаем варианты поэтапного финансирования проекта компании, формируем его итоговую концепцию и «упаковываем» по требованиям выдающей средства организации: закрепленный за предприятием специалист готовит корректный пакет бухгалтерских и юридических документов, разрабатывает бизнес-план, техническое задание по проекту. В случае поддержки проекта мы оказываем услуги по его сопровождению, своевременно готовим отчет, представляем интересы компании и так далее», — описывает алгоритм работы с клиентом **Арина Давыдова**, заведующий ЦТиКТ.

Сотрудники центра тщательно отбирают разрабатываемые проекты для повышения вероятности поддержки и исключения безрезультатных затрат времени и сил. Системный подход и научная дотошность в работе приводят к тому, что подавляющее число проектов получают

желаемую поддержку, а клиенты после успешной реализации одного проекта на новом витке развития возвращаются сюда снова.

В ближайшей перспективе ЦТиКТ откроет новое направление деятельности — оказание услуг по регистрации прав на интеллектуальную собственность. Планируется также усилить такие направления, как подготовка ТЭО проектов и нормативно-правовых актов, организация бизнес-кооперации (поиск заказчиков и поставщиков), разработка презентационных материалов для предприятий. **P**



Вологда, ул. Горького, 54а,
тел.: (8172) 59-78-36,
59-78-10 (114)
www.ctt.volinc.ru

ЗОЛОТЫЕ МОНЕТЫ – ЛУЧШИЙ ПОДАРОК

ТЕКСТ: МАКСИМ КОНОВАЛОВ

Хотите порадовать родных и близких необычным новогодним подарком? Советуем обратить внимание на инвестиционные монеты из драгоценных металлов. Монеты — не только модный тренд, но и полноценный финансовый инструмент, который обеспечивает надежную сохранность и высокую доходность ваших средств.

С начала 2019 года цены на золотые инвестиционные монеты устойчиво растут. Например, если в декабре 2018 года монета «Георгий Победоносец» стоила 21732 руб., то сейчас они продаются за 25700 руб. Рост превышает 17% годовых, что более чем в два раза выше стандартных ставок по банковским депозитам. А за последние 10 лет цена на золотые монеты «Георгий Победоносец» увеличилась более чем в 4 раза, показав доходность в 40%. Цены на золотые монеты напрямую зависят от цен на золото.

«Сейчас самое время инвестировать в этот драгоценный металл, — утверждает управляющий ДО «Вологодский» ООО КБ «ВНЕШФИНБАНК» Вячеслав Стафеев. — Все валюты мира имеют срок жизни, а золоту тысячи лет, при этом исключаются

такие риски, как отзыв лицензии у банка, банкротство компаний — эмитентов ценных бумаг, дефолты и так далее. В наших монетах нет исторической или нумизматической ценности, это чистый кусок золота. При этом они не облагаются НДС, в отличие от золотых слитков. У монет высокая ликвидность: их легко продать через специальные организации и банки. Еще одно качество монет — у вас нет риска приобретения подделки: их выпускает Центробанк, покупать у ЦБ и перепродавать имеют право только банки. Проба золота гарантирована государством. Все монеты продаются в специальном защитном корпусе из стекла. Такой подарок легко дарить на праздник родным, близким и деловым партнерам или сохранить для своих детей на совершеннолетие своим детям на совершеннолетие». **Р**

ПРОДУМАННЫЙ ПОДАРОК НА НОВЫЙ ГОД!

Золотые монеты

Их выпуском занимаются многие развитые государства мира. Среди золотых монет есть «авторитеты» — «Венская филармония», «Австралийский кенгуру», «Американский бизон», «Канадский золотой кленовый лист», «Звери королевы» и др.

Все монеты можно увидеть на сайте www.vfbank.ru и заказать, оставив соответствующую заявку в офисе.



Серебряные монеты

Их курс остается стабильным и показывает положительную динамику уже на протяжении многих лет. Многие эксперты считают, что серебро в значительной мере недооцененный актив, и поэтому сейчас ему предрекают многократный рост стоимости. Этот драгметалл пользуется большим спросом со стороны промышленности, что является важным поддерживающим фактором. Указанные факторы делают «лунный металл» уникальным средством вложения. Цена на серебро на конец ноября составляет 35,21 руб. за 1 гр.



ВНЕШФИНБАНК

Вологда,
ул. Зосимовская, 47,
тел. 78-70-87
www.vfbank.ru



От имени коллектива сердечно поздравляю с наступающим 2020 годом и Рождеством!

Мы желаем нашим клиентам и всем читателям журнала здоровья, благополучия, удачи в делах, надежных партнеров и успешных проектов! Всегда быть на гребне финансовой волны, верить в себя, в свой успех и свое мастерство!

Надеемся, что наше сотрудничество будет развиваться, принося не только прибыль, но и радость общения.

Вячеслав Стафеев



«LADA МАРТЕН»: К НОВЫМ ГОРИЗОНТАМ

В Вологде состоялось торжественное открытие официального дилерского центра LADA группы компаний «Мартен» по адресу: Окружное шоссе, 53.



Общая площадь нового дилерского центра 1500 кв. м, в нем размещены выставочный зал на семь мест для демонстрации модельного ряда автомобилей LADA и сервисный центр площадью 570 кв. м., который способен обслуживать до 25 автомобилей в день.

Сумма затрат на реконструкцию нового центра составила более 18 млн рублей, в ходе реализации проекта создано 30 новых рабочих мест.

На фото: директор ГК «Мартен» Павел Куницин, мэр Вологды Сергей Воропанов, заместитель губернатора области Виталий Тушинов, начальник управлений развития дилерской сети LADA Никита Кормышев, директор направления автобизнеса ГК «Мартен» Василий Аверьянов.



К услугам клиентов — тест-драйв, возможность обменять свой старый автомобиль по программе трейд-ин, а также выгодные программы кредитования и страхования, лизинговые предложения для юридических лиц.



Персонал дилерского центра «LADA Мартен» прошел обучение в корпоративном учебном центре LADA Academy (АО «АВТОВАЗ»), сертифицирован и высокомотивирован для того, чтобы каждый клиент смог почувствовать клиентский сервис высшего уровня. Качественно новый уровень обслуживания клиентов является отличительной чертой автосалонов ГК «Мартен», и открывшийся новый дилерский центр LADA с первых дней удивляет своих гостей, делает покупку автомобиля запоминающимся событием, а визит в сервисный центр доступным и комфортным.

К новому дилерскому центру прилегает просторная парковка и большой склад автомобилей в наличии и с ПТС.



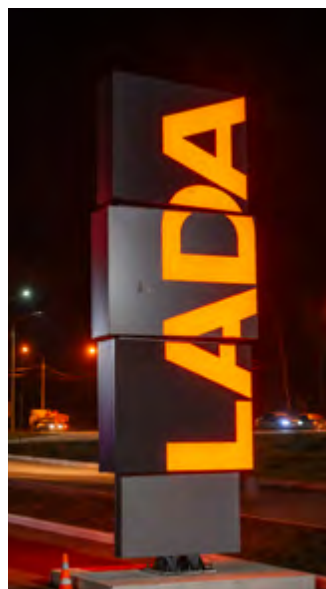
«В условиях экономической нестабильности как никогда важно создавать сильные бренды, основанные на доверии покупателей», — отметил заместитель губернатора Виталий Тушинов, пожелав успехов новому автоцентру.



Обслуживание автомобиля у официального дилера — это не только гарантии профессионального подхода и отсутствие риска купить поддельные запчасти. Это и специальные цены на детали и услуги сервиса для автомобилей по окончании срока гарантии, которые являются очень выгодным предложением на рынке. **P**



Группа компаний «Мартен» является официальным представителем марки LADA в Вологде с 2012 года.



LADA Мартен
Вологда, Окружное ш., 53,
тел. (8172) 53-55-88,
www.marten.lada.ru



БИЗНЕС И НКО: СОТРУДНИЧЕСТВО ДЛЯ РАЗВИТИЯ

ТЕКСТ: НАТАЛЬЯ АНТИПОВА

Социальное предпринимательство – недавно возникший сектор экономики. Пока здесь много вопросов: социальное предпринимательство пытаются отнести то к коммерческой, то к некоммерческой сфере. В какой форме «улучшать мир»? Создать НКО или стать социальным предпринимателем? Именно этот вопрос встает перед руководителем и человеком, желающим творить добро.

Из бизнеса в «социалку»

В России социальное предпринимательство широко не развито. Вологодское областное отделение общероссийской общественной организации «ОПОРА РОССИИ» оказывает посильную помощь тем, кто готов встать на этот путь. Среди успешных примеров — сотрудничество с АНО «Центр консультативной помощи и развития семей «Мама может».

В приоритете организации «Мама может» — просвещение и обучение. Задача — дать удочку в виде знаний и навыков, а уж какую «рыбу» наловить, зависит от человека. «Мама может» появилась в июле 2017 года. Это тот самый случай, когда материнство вдохновляет: идея создания общественного проекта для женщин пришла воложанке **Любови Пушковой** после рождения дочери Веры.

«Сначала было сложно даже самой себе признаться в интересе к некоммерческому сектору, ведь последние шесть лет я занималась бизнесом, руководила компанией, которая была членом РСПП, сама участвовала в работе «ОПОРЫ». Я ничего не знала об НКО, — вспоминает Любовь Пушкова. — Однако желание совместить материнство и дальнейшее профессиональное развитие было огромным! Оказалось, что таких женщин много. И вместо

возвращения после декрета в бизнес я организовала сообщество мам».

Время становления

Полтора года организация работала как волонтерское объединение, за это время прошло более 40 обучающих встреч. Помимо спикеров из Вологды приезжали специалисты из Костромы, Оренбурга, Екатеринбургa, Москвы. Если в начале работы на встречи приходили единицы, то через несколько месяцев собиралось по 20 человек, а сейчас «Мама может» способна собрать залы на 250 мест.

Что интересует женщин? Не только мода. Хорошую аудиторию собирают лекции по истории семьи, сексуальным отношениям и воспитанию детей, по юридическим аспектам брака. Разбор идет всегда на основе реальных жизненных ситуаций.

В феврале 2019 года «Мама может» зарегистрировано как АНО. Такая форма юридического лица позволяет участвовать в грантах и получать иную поддержку государства, одновременно можно вести социальные бизнес-проекты. У благотворительной сферы в России сейчас интересный период — время становления. Только-только формируются принципы работы НКО, принимаются законы, нарабатываются кейсы. Это всегда шанс стать первым и сделать интересное.

Но одна тенденция уже очевидна — некоммерческие организации не должны работать только по принципу «собрать и раздать», как делают, к сожалению, многие. Нужно изначально выстраивать модель, которая в определенный момент позволит зарабатывать. Такие примеры есть: не так просто появился термин «социальное предпринимательство», а сейчас еще говорят и о «социальной франшизе».

Новые направления

В начале 2019 года АНО «Мама может» запустило второе направление в работе — это профилактика безопасного образа жизни. Разработан не имеющий аналогов в России проект: «Школа безопасности «Мама-спасатель». В течение месяца ученики школы, — а это женщины, имеющие детей, — бесплатно изучают безопасность



во всех ее аспектах: бытовую, финансовую, экологическую, спасение при пожаре и на воде, первую неотложную помощь, действия при ДТП и в лесу, если человек потерялся. Все навыки отрабатываются на практике: приемы самообороны — в спортивном зале, спасение на воде — в бассейне, про медицинскую аптечку рассказывают в музее аптекарского дела.

За 10 месяцев выпущено четыре потока, а это 120 женщин. В листе ожидания — более 200 женщин.

Огромный резонанс получили социальные эксперименты по безопасности детей на детских площадках: детей уведили подставные статисты. Из девяти детей с незнакомцами ушли восемь.

Проект по безопасности нашел поддержку у представителей власти. Администрация Вологодского района и его глава **Сергей Жестяников** помогли с продвижением проекта в сельских населенных пунктах. **Людмила Мартова**, член регионального штаба ОНФ в Вологодской области, содействует в решении частных вопросов, с которыми обращаются вологодские мамы.

Проект поддержал и бизнес. Например, один из тренажеров для уроков первой помощи купил вологодский предприниматель **Вячеслав Кремлев**, компания «Инвестстрой».

«У нас есть еще одна цель — сделать Вологду не просто безопасным, а удобным и красивым городом для

воспитания детей и жизни семьи, — продолжает Любовь Пушкова. — Это наше третье направление, которое курирует молодая мама Татьяна Соколова. Осенью она объединила порядка 30 семей для посадки фруктового сада на улице Конева в Вологде. А сейчас работает с кафе и ресторанами, убеждает по возможности сделать комфортные условия для родителей с детьми».

Сейчас «Мама может» проходит лицензирование и планирует получить разрешение на образовательную деятельность для взрослых. В новом году стартует еще один обучающий проект — школа здоровья «Пульс».

Организация нуждается в партнерах. Консультационную помощь оказывает Вологодское областное отделение «ОПОРЫ РОССИИ» и ресурсный центр «Дом НКО». Однако организаторы проекта хотят, чтоб «Мама может» нашла своего постоянного бизнес-партнера: некоммерческим организациям — даже самым сильным — без поддержки не обойтись. **BB**



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

ЗАКОН О САМОЗАНЯТЫХ БУДЕТ ЖИТЬ



ТЕКСТ: НАТАЛЬЯ АНТУФЬЕВА,
ЭКСПЕРТ ПО ФИНАНСОВОЙ
ГРАМОТНОСТИ ВОЛОГОДСКОГО
ОТДЕЛЕНИЯ «ОПОРЫ РОССИИ»

С 2019 года в России тестируется новый налоговый режим — налог на профессиональный доход, или так называемый налог на самозанятых. Общественная организация малого и среднего бизнеса «ОПОРА РОССИИ» поддержала этот законопроект, считая, что предложен хороший инструмент легализации тех, кто работает сам на себя. Обсудим итоги внедрения закона в пилотных регионах, отвечая на самые распространенные вопросы.

Что нужно знать вологодским предприятиям о новом законе, и когда он появится в нашей области?

Количество регионов, которые будут применять закон о самозанятых, вскоре расширится до 19. Основание — проект «О внесении изменений в Федеральный закон от 27 ноября 2018 года № 422-ФЗ». Вологодская область в это число не входит. Однако организации Вологодской области работают не только на Вологодчине. У них есть интересы за пределами региона, они привлекают работников из других областей, приобретают товары у соседей. Так как закон уже пошел «гулять по стране», вполне может оказаться, что привлеченное физическое

лицо является плательщиком налога на самозанятых.

Каким образом организации могут работать с физическими лицами?

Можно заключать с ними договоры. Это может быть трудовой договор, гражданско-правовой договор, договор с физическим лицом в статусе ИП, договор с физическим лицом в статусе самозанятого. Разница во всех этих договорах только в уплате налогов. Если организация привлекла физическое лицо для выполнения услуг, то перед заключением договора стоит проверить, какие нужно платить налоги. Все сделки с самозанятыми оформляются согласно ГК РФ. Договор обязательно заключать в письменной форме, если сумма сделки более 10 тыс. рублей.

Сделки, которые заверяют нотариально, — всегда в письменной форме (основание — п. 1 ст. 158, п. 1 ст. 161 ГК, п. 1 письма ФНС от 20.02.2019 № СД-4-3/2899).

Как проверить статус самозанятого?

На сайте ФНС заработал сервис по проверке статуса самозанятого гражданина. Сервис бесплатный. Для проверки потребуется только ИНН физлица. Также нужно выбрать дату, на которую будем проверять статус. Это необходимо делать тем организациям, которые планируют работать с самозанятыми. Также можно дополнительно запросить справку у самозанятого, она формируется в приложении «Мой налог»

(основание — письмо ФНС от 05.06.2019 № СД-4-3/10848).

Нужно ли платить НДФЛ и взносы?

Статус самозанятого освобождает организации от обязанности уплачивать в бюджет НДФЛ и страховые взносы, так же, как и при работе с ИП. Но обратите особое внимание: организация должна будет уплатить все налоги, если самозанятый работает у нее по трудовому договору или уволился менее двух лет назад (основание — подп. 8 п. 2 ст. 6 Закона от 27.11.2018 № 422-ФЗ).

Какую отчетность сдавать по НДФЛ и взносам?

Если организация не начисляет НДФЛ и взносы, то отчетность за самозанятого не сдается.

Как учитывать расходы при расчете налога на прибыль, УСН?

Приобретенные у самозанятого товары или услуги можно учесть при расчете налога на прибыль или УСН. Для подтверждения расходов нужен чек из приложения «Мой налог». В чеке должны быть ИНН самозанятого, наименование услуги, работы или товара. Основания — п. 8 ст. 15 Закона от 27.11.2018 № 422-ФЗ), п. 9 ст. 15 Закона от 27.11.2018 № 422-ФЗ).

Будут ли проверки организаций со стороны надзорных органов?

ФНС и Роструд собираются проверять тех, кто работает с самозанятыми. На сайте налоговой уже появилась такая информация. Особое внимание уделяют тем организациям, которые платят самозанятому, и это единственная организация у самозанятого, где он получает доход.

Можно ли своих сотрудников уволить и работать как с самозанятыми?

Сотрудника уволить можно, но дальнейшее заключение с ним договора как с самозанятым будет расцениваться как нарушение. При проверке такой договор «переведут» в трудовой и доначислят налоги. В законе есть пункт о том, что самозанятый не должен работать в

ФНС и «Роструд» собираются совместно проверять тех, кто работает с самозанятыми. На сайте налоговой службы появилась информация о том, что она и «Роструд» договорились проводить одновременные проверки работодателей. Ведомства будут выявлять случаи, когда организации и ИП фактически нанимают самозанятых как работников, не оформляя с ними трудовых отношений. В таких ситуациях работодатели не платят страховые взносы и не исполняют обязанности налогового агента по НДФЛ. ФНС напомнила, что организацию или ИП привлекут за это к налоговой ответственности. Пока неясно, как ведомства будут проводить подобные проверки. Возможно, в ближайшее время утвердят соответствующий порядок.



организации и быть уволенным более двух лет назад.

Какую сумму можно платить самозанятому?

Если доходы самозанятого более 2,4 млн рублей за год, он теряет статус самозанятого, а вам могут доначислить НДФЛ и страховые взносы. Пропишите в договоре с самозанятым, что при превышении лимита дохода он будет обязан возместить вам убытки, так как у вас нет возможности самостоятельно проверить его доход.

Можно ли проверить чек, который выдает самозанятый на сайте налоговой?

Сервиса по проверке чека самозанятого пока нет. Есть сервис по проверке кассового чека, но чек самозанятого таким не является. Основание — закон от 22.05.2003 № 54-ФЗ.

Выводы:

- Если вологодская организация привлекла физлицо из другого региона, человека нужно проверить на статус самозанятого.

- Заключаем договор: если стоимость услуг, работ или товаров более 10 тыс. рублей, указываем в договоре, что если доход самозанятого превысит 2,4 млн рублей в год и вам доначислят налоги, самозанятый должен возместить вам убытки.

- Считаем общую сумму работы с самозанятым за год, она должна быть не более 2,4 млн рублей.

- Уточняем информацию у самозанятого: работает ли он еще с кем-то, чтобы не оказаться для него единственной организацией, которая дает постоянный доход. Иначе могут предъявить претензию ФНС и «Роструд» — они увидят здесь подмену трудового договора. **ББ**



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

БЮДЖЕТ РАЗВИТИЯ ВОЛОГДЫ ОСТАЕТСЯ СОЦИАЛЬНО ОРИЕНТИРОВАННЫМ

ТЕКСТ: МАКСИМ КОНОВАЛОВ

В проекте бюджета Вологды на 2020 год, который утверждается в декабре, зафиксировано снижение дефицита, обозначен приоритет социальных расходов, а также значительные суммы субсидий и субвенций от федерации и региона. Это обеспечит развитие Вологды, в том числе строительство новых социальных и инфраструктурных объектов.

Параметры бюджета

Доходная часть бюджета города на 2020 год равна 9,3 млрд рублей, из них 3,3 млрд — собственные доходы. Расходы запланированы в сумме 9,6 млрд рублей.

«В 2017 году расходная часть бюджета составляла чуть более 6 млрд, в 2018 — порядка 7,5, в 2019 году — 9 млрд. Расходная составляющая на 2020 год планируется в размере 9,6 млрд. Мы наблюдаем значительный рост, — сравнивает глава Вологды **Юрий Сапожников**. — Расходы — это новые детские сады, школы, дороги.

Бюджет на предстоящий год сформирован с дефицитом порядка 254 млн рублей. Для сравнения: в 2019 году дефицит составил около 370 млн рублей.



«Хотя бюджет дефицитный, мы видим, что он сбалансирован, учтены все социальные обязательства и исполнение майских указов президента РФ. Правила реализации федеральных проектов, таких, как строительство школ и детских

садов, предусматривают муниципальное софинансирование. И мы обязательно будем участвовать в этих программах», — говорит заместитель мэра Вологды по социальным вопросам **Вадим Цепя**.

Социальные обязательства

68% расходов бюджета будет направлено на социальную сферу. Самая значительная часть — более 5,8 млрд рублей — предусмотрена на сферу образования, и эта сумма заметно выросла по сравнению с прошлым годом.

«Запланировано увеличение зарплаты работникам соцсферы в рамках майских указов президента. 214 млн рублей предусмотрено на ремонты в учреждениях образования. Заложены средства в размере 515 млн рублей на строительство четырех детских садов, два из которых будут введены в эксплуатацию уже в следующем году. 361 млн рублей выделен на строительство пристройки к 30-й школе и более миллиарда рублей запланировано на возведение новой школы. На создание цифровой образовательной среды заложено еще 74,6 млн рублей», — сказал



заместитель мэра Вологды, начальник департамента финансов **Сергей Бурков**.

Также в 2020 году сохраняются выплаты для доноров крови, компенсации за съём жилья для молодых медиков и педагогов, обеспечение льготного питания школьников. Выплаты в размере 500 тыс. рублей семьям, в которых родились тройни, также сохраняются.

Сохраняется уровень финансирования физкультуры и спорта. В частности, заложены средства на строительство сразу пяти футбольных кортов открытого типа в разных районах города. Это делает возможность спортивных занятий еще более доступной.

Развитие города

Впервые за последние годы развитие города как приоритет поддержано финансированием. Порядка 2,3 млрд рублей предусмотрено для этих целей. Помимо строительства социальных учреждений особый акцент сделан на дорожное строительство и формирование современной городской среды.

На ремонты и содержание улично-дорожной сети предусмотрено свыше 1,3 млрд рублей. Будет продолжен федеральный проект «Безопасные и качественные автомобильные дороги», в рамках которого планируется отремонтировать не меньше улиц, чем в этом году. Список сейчас уточняется.

Также речь идет о строительстве третьего участка улицы Возрождения в микрорайоне Южный.

В рамках проекта «Комфортная городская среда» будет отремонтировано более 30 дворов, а также несколько общественных пространств. Средства на эти цели — более 260 млн — также заложены в проект бюджета. Поддержано рублем и продолжение проекта «Народный бюджет ТОС» (более 46 млн рублей), который помогает жителям реализовать их инициативы по преобразению микрорайонов, а также губернаторской программы «Светлые улицы Вологодчины».

74,3 млн рублей в бюджете выделено на капремонт тракта водоподачи из Кубенского водохранилища, отведение сточных вод, проектирование и строительство газопроводов. Продолжится

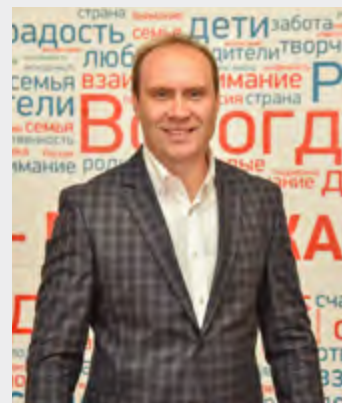


Анатолий ДИАНОВ, председатель Общественного совета Вологды:

«Радует, что администрация прилагает все усилия по сокращению расходов на обслуживание муниципального долга. Но даже не глядя в цифры мы видим, что в городе благодаря поддержке областных властей и участию в федеральных программах происходят кардинальные изменения. Мы поддержали проект бюджета на 2020 и плановый период 2021-2022 годов».

Сергей ВОРОПАНОВ, мэр Вологды:

«В бюджете 2020 года мы считаем ключевыми два момента. Бюджет сохраняет свою социальную направленность, выполняются все заявленные социальные обязательства. Но при этом он является бюджетом развития. Благодаря поддержке федерального и областного бюджетов, губернатора области мы уже идем в направлении развития и в 2020 году продолжаем этот курс».



и работа по переселению вологжан из ветхого и аварийного жилого фонда, — на это запланировано 30 млн рублей.

Основой активного развития города является постоянная поддержка федерации и региона. В 2020 году она составит порядка 6 млрд рублей и затронет самые разные направления.

Задел на будущее

Отдельной строкой бюджета стоит работа с муниципальным долгом, который составляет порядка 2,5 млрд рублей. Здесь городские власти ставят перед собой несколько задач. Это минимизация муниципальных гарантий, являющихся дополнительной нагрузкой, и сокращение расходов на обслуживание муниципального долга путем замены коммерческих кредитов бюджетными. Эта работа успешно велась в 2018 году и будет продолжена. Также предпринимаются шаги по наращиванию доходной базы, поиску новых собственных доходных источников. Задел для этого

есть, о чем говорит прогноз социально-экономического развития.

«Прогнозируется положительная динамика по объемам отгруженной продукции. В 2019 году они составят около 74 млрд рублей, а к 2020 вырастут почти до 87 млрд рублей. В этом году у нас открылось два крупных предприятия: «Техноопт» и «Вологодский лес». К 2022 году планируется старт строительства третьей очереди завода «Нестле». Открытие новых и модернизация существующих предприятий позволяют создавать новые рабочие места, увеличивать объем налоговых поступлений. В ближайшие три года они вырастут на 10%», — отметила заместитель мэра Вологды, начальник департамента экономического развития **Светлана Пахнина**.

Проект бюджета на 2020 год и двухлетний плановый период получил поддержку и на депутатских, и на публичных слушаниях. Общественность одобрила тот путь, которым город пойдет в 2020 году. **Р**

ДНК «ВОЛОГОДСКИХ ЛЕСОПРОМЫШЛЕННИКОВ»

ТЕКСТ: ЮЛИЯ ЛАВРОВА

В современных условиях рынка стоимость любой компании измеряется не только финансовой устойчивостью, но и ее трудовым капиталом. Создание и управление нематериальными активами, такими, как человеческий капитал и интеллектуальный капитал, – одно из важнейших направлений деятельности любого современного предприятия.



ГК «Вологодские лесопромышленники» **Оксана Яковлева.**

— Эту тактику давно применяют многие именитые работодатели. Лидеры в современных компаниях понимают, что они уже давно не властелины колец, они властелины сердец. Мы начали с оценки удовлетворенности условиями труда среди наших сотрудников. Опрос — отличная возможность оценить происходящее внутри компании, выявить проблемные зоны и помочь руководству выстроить план улучшений. Работа с имиджем (создание HR-бренда), создание условий труда, карьера и профессиональное развитие, обучение, баланс личного и рабочего времени, создание и контроль условий труда, и, конечно, оплата и компенсации — это еще не весь перечень инструментов, которые мы планируем использовать в рамках проекта».

ГЛАВНАЯ ТЕНДЕНЦИЯ СОВРЕМЕННОГО РЫНКА ТРУДА В ТОМ, ЧТО РАБОТНИКИ НАЧИНАЮТ ВЫБИРАТЬ КОМПАНИЮ. ПРЕИМУЩЕСТВО У ТОГО РАБОТОДАТЕЛЯ, КОТОРЫЙ СПОСОБЕН ПРЕДЛОЖИТЬ СОТРУДНИКАМ БОЛЬШЕ ВОЗМОЖНОСТЕЙ.

Реализацию проекта «ДНК» начали с реформирования HR-среды в управляющей компании. Цель — разработать и внедрить единую систему HR-процессов и в ближайшей перспективе привести их все к единообразию, унифицировать бренд и усилить роль управляющей компании.

Круговая оценка

Одно из ключевых запланированных мероприятий — «Оценка 360», которую пройдут все без исключения сотрудники компании. Суть методики в том, что анализ деятельности сотрудника проводит все его рабочее окружение: руководители, подчиненные, коллеги. Это делается, чтобы выявить слабые и сильные стороны специалистов и обозначить возможности их целевого развития и совершенствования.

«По итогам оценки будет в том числе сформирован и кадровый резерв, — продолжает Оксана Яковлева. — Мы пришли к пониманию, что необходимо не воевать с конкурентами

Доктрина норм

В 2019 году АО «Группа компаний «Вологодские лесопромышленники» начали реализацию стратегии «ДНК» — «Доктрина Норм Компании». Это амбициозный проект, призванный сформировать, приумножить и передать опыт целого коллектива каждому работнику.

«Доктрина предполагает разработку персонального «чертежа жизни» для сотрудника с учетом его талантов и способностей, — говорит заместитель генерального директора по коммуникациям, корпоративному развитию и персоналу

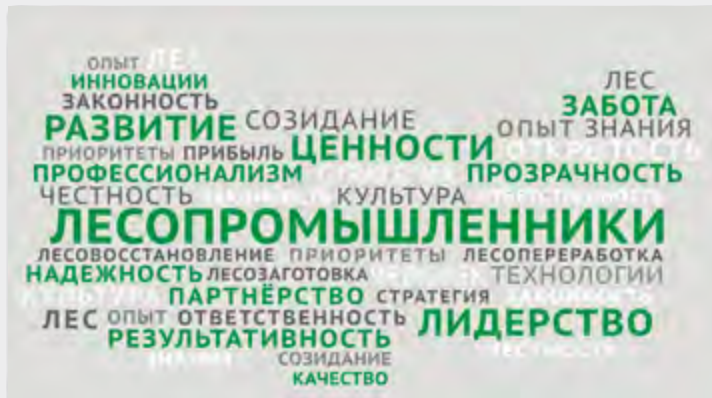
за кадры, а растить собственные. Наша задача — создать условия работникам для развития внутри компании, обеспечить доступ к знаниям и внутренней экспертизе на равных правах каждому. При этом нужно выявлять таланты и мотивированные кадры для формирования руководящего кадрового резерва. Инвестировать будем в обучение именно резерва. При этом стоит отметить, что мы апологеты экспертного обучения, что означает: если ты хочешь что-то сделать хорошо, то сделай это сам. Наши сотрудники обладают максимально возможным набором компетенций для нашей работы, и по большинству направлений есть специалисты внутри компании, которые готовы делиться своими знаниями и которые готовы работать в команде по созданию чего-то нового. Конечно, если речь идет о каких-либо специализированных навыках, мы планируем привлекать и внешних экспертов».

Сила — в кадрах

Знания и навыки, которыми обладает коллектив компании, являются важным компонентом для получения конкурентных преимуществ, уверены в компании «Вологодские лесопромышленники».

«Главная тенденция современного рынка труда в том, что работники начинают выбирать компанию. Преимущество у того работодателя, который способен предложить сотрудникам возможности для самореализации, условия для проявления их талантов, признает ценность идей и индивидуальностей, — говорит Оксана Яковлева. — Мы искали ответ на вопрос, почему талантливый сотрудник, у которого есть выбор между работодателями, должен прийти именно к нам. И мы определили это так: группа компаний «Вологодские лесопромышленники» готова предложить своим сотрудникам и соискателям интересные цели и задачи, продуктивную культуру с ценностями, которые отвечают актуальным потребностям общества, слаженную команду и, самое главное, возможность вместе с компанией творить историю. Для этого нам нужно модернизировать внутреннюю среду, чтобы корпоративные ценности стали важнейшим элементом

В ГК «Вологодские лесопромышленники» работает свыше 2000 человек, из них 32% — женщины, 68% — мужчины. 37% коллектива компании — это административно-управленческий и инженерно-технический персонал, 63% — «специалисты рабочих профессий». 20% работников (в том числе почти 30% работников управляющей компании) имеют стаж работы в отрасли от 5 до 10 лет. 21% работников управляющей компании работают в отрасли от 10 до 20 лет.



причастности к общему делу. Сегодня это одна из приоритетных задач».

Не только механизмы

ГК «Вологодские лесопромышленники» работает на рынке 28 лет. Компания ведет постоянную модернизацию производств, ежегодно инвестируя миллионы рублей в строительство, приобретение нового оборудования и автоматизацию. Компания продолжает постоянно укреплять свои конкурентные преимущества.

«В то же время мы понимаем, что конкурентоспособными будут те компании, которые сфокусировались не только на продукте, а на знаниях и услугах, — поясняет Оксана Яковлева. — До сих пор работа по созданию HR-среды носила несистемный характер поддержки так называемой корпоративной культуры. Как и в большинстве российских компаний, подразумевалась организация каких-то мероприятий, приуроченных к определенным праздникам, социальная поддержка работников. Но корпоративная культура в современном понимании не должна приносить какие-либо разовые бонусы, она должна вызывать постоянную преданность сотрудников, формировать у них чувство соучастия в общем

деле. Корпоративную культуру нельзя внедрить силой, но можно построить изнутри на обратной связи с учетом потребностей сотрудников, их ожиданий и ожиданий руководства. Прежде всего компания должна стать местом, где люди стремятся получить работу. Климат в коллективе, управленческие практики, программы поощрения, карьерный рост, миссия — все это части большого уравнения, описывающего факторы интереса сотрудников к работе. Нам предстоит сложная и длительная работа, в том числе и эмоциональная, с индивидуальным подходом к каждому. Мы начали строить фундамент, в который заложили миссию и ценности, корпоративную стратегию, кадровую и социальную политики. С учетом истории нашей компании фундамент надежный, а это значит, что дальше будет, как гласит слоган нашей компании «С нами развитие!»». **Р**



**ВОЛОГОДСКИЕ
ЛЕСОПРОМЫШЛЕННИКИ**

КОГДА ОБУЧЕНИЕ – КРЕДО ЖИЗНИ



ТЕКСТ: ЛЮДМИЛА ЖУКОВА,
ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР ИНСТИТУТА ПЕРЕПОДГОТОВКИ
И ПОВЫШЕНИЯ КВАЛИФИКАЦИИ

За 25 лет работы в сфере дополнительного профессионального образования я прошла путь от лаборанта кафедры агробизнеса до руководителя собственного образовательного центра, который работает уже 14 лет и сейчас занимает ведущие позиции в Вологодской области. Я верно выбрала свой путь в жизни. Поделюсь основными принципами и подходами к ведению дела.

Я всегда относилась к работе с трепетом. Любила и люблю наблюдать за слушателями. Иногда это солидные мужчины-руководители, а иногда совсем молодые ребята. Во время обучения они меняются. Их глаза загораются огнем, появляется уверенность. С некоторыми из своих выпускников продолжаю общаться и сейчас. Например, с Николаем Виноградовым. До 2018 года он был главой Череповецкого муниципального района, а сейчас работает заместителем начальника департамента сельского хозяйства и продовольственных ресурсов. Я всегда благодарю каждого слушателя за выбор нашего учреждения.


Не раз мой любимый наставник Нина Константиновна Судьбина бросала меня «на амбразуру». Заставляла выжимать из себя все силы, чтобы встать на ступеньку выше. Так ступенька за ступенькой я росла и в 2011 году уволилась с прежнего места работы. Вместе с командой из пяти человек я отправилась в собственное плавание. В 2011 году Институт переподготовки и повышения квалификации официально переехал в Вологду. Я ввязалась в бой с собственными страхами, конкурентами, госструктурами, рынком.

Выстоять в этом бою мне и сейчас помогает любовь к своему делу, желание сделать мир лучше, подарить

людям уверенность в будущем. Я все так же с трепетом наблюдаю за выпускниками. Вместе со своей командой мы делаем для них максимум. Проводим жесткий отбор преподавателей и экспертов для проведения семинаров, подбираем оптимальные варианты обучения. Ежегодно в Институте переподготовки и повышения квалификации учится 1154 человека. Вместе с перво-классным образовательным продуктом дарим заботу и внимание. Такой подход к делу помогал мне в 1994-м году, он же помогает и в 2019-м.

За 25 лет система дополнительного профессионального образования претерпела изменения. Этому поспособствовали развитие IT-технологий, ускорение ритма жизни. Сейчас люди могут учиться не выходя из дома или офиса. Мы тоже не стоим на месте.

Внедряем дистанционные технологии, следим за тенденциями, придумываем новые курсы и семинары, расширяем географию.

Мы движемся к вершине с верой в успех и любовью к своему делу. Приходите к нам и убедитесь сами! 



Вологда, ул. Ленинградская, 40,
оф. 6,
тел.: (8172) 56-30-88, 56-30-77
www.ipkk-vologda.ru

ЛИЗИНГОВАЯ
КОМПАНИЯ



МИК

С Новым годом!



Дорогие клиенты, партнеры, коллеги!

От всей души поздравляем вас с наступающим 2020 годом!

Новый год — самый добрый праздник, который с радостью и волнением одинаково ждут и взрослые, и дети. Встречая Новый год, мы стараемся сохранить в памяти все самое хорошее, что было в уходящем году, и строим планы на будущее!

Мы искренне надеемся, что новый, 2020 год откроет для каждого из вас новые возможности и позволит добиться еще больших успехов!

Крепкого здоровья, удачи, стабильности и неиссякаемого оптимизма вам в Новом году!

*С уважением генеральный директор
АО «МИК» Вячеслав Владимирович Савин*

В ЧЕРЕПОВЦЕ ВРУЧИЛИ ПРЕМИЮ «ОТКРЫТОЕ СЕРДЦЕ»

ТЕКСТ: СОФИЯ МУДРОВА

Команда «Авторадио» при поддержке мэрии Череповца вручила традиционную премию «Открытое сердце». Награды получили люди, которые искренне и бескорыстно помогают окружающим в трудную минуту. Каждую историю, рассказанную в сюжетах, зрители, пришедшие 5 декабря во Дворец металлургов, пропустили через свое сердце. У многих на глазах были слезы.

Награду в одной из номинаций получил череповчанин **Сергей Терехов**, основавший на свои средства приют для бездомных. Кого-то из его подопечных обманули черные риелторы, кто-то отсидел в тюрьме, других выкинули на улицу родные. Сергей Мефодьевич устроил пристанище для всех.

Премии вручили и **Дмитрию Садокову**, руководителю регионального отделения общественной организации «РазДельный сбор мусора». Пятый год подряд Дмитрий бескорыстно организует в Череповце сбор вторсырья и отправляет его на предприятия, занимающиеся переработкой мусора.

Инспектор ГИБДД **Анна Залюбовская** однажды несла службу у одной из череповецких школ. В соседнем доме начался пожар. Анна Александровна бросилась в

подъезд, выломала дверь горевшей квартиры и вывела на улицу надыхавшихся дымом жильцов. А после, узнав, что там остались кот и собака, уже на четвереньках пробралась в комнату и спасла даже их. «Моя белая рубашка стала черной, как у кочегара», — рассказала инспектор. Ее наградили за мужество и самоотверженность, проявленные в чрезвычайной ситуации.

Школьница **Елена Талицкая** спасла встретившегося ей на улице мальчика. Ребенка за пару минут до этого пырнул в грудь ножом преступник. Острие прошло в двух сантиметрах от сердца. Девочка не растерялась — прижала к ране ватку, чтобы остановить кровь, довела пострадавшего до дома и вызвала скорую. А после

еще и помогла полиции найти преступника. Елену наградили за решительный поступок.

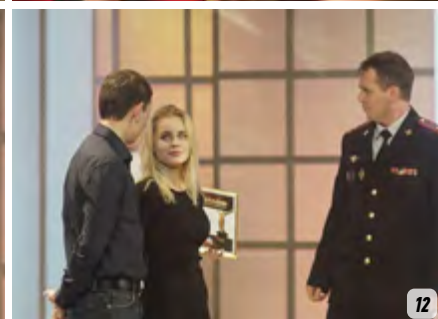
Премии за волю, оптимизм и реализацию проекта «Мир в темноте», формирующего чуткое и толерантное отношение современного общества к проблемам людей с ограниченными возможностями, вручили **Николаю Пепеню**. Николай стал незрячим в пять лет, но не отчаялся, а нашел в себе силы жить дальше и помогать другим.

Ребята из хоккейной команды «Северсталь», которые на свои деньги покупают вещи для детей с ограниченными возможностями здоровья, наградили за оказание помощи нуждающимся, умение поделиться теплом своей души и частичкой своего сердца.



На фото:

1. Инспектор ГИБДД Анна Залюбовская спасла людей при пожаре.
2. Хирурги Алексей Родичев, Павел Богатырев, Игорь Мотыка и Роман Иконников провели уникальную операцию на сердце подростка.
3. Премию «Открытое сердце» получают те, кто неравнодушен к чужой беде.
4. Николай Пепень придумал проект для слепых людей.
5. Сергей Терехов основал приют для бездомных.
6. В этом году гостем мероприятия стал танцор Евгений Смирнов.
7. Каждую историю, рассказанную в сюжетах, зрители пропустили через свое сердце.
8. Церемония вручения премии это всегда красочное шоу.
9. На торжество собрался полный зал Дворца металлургов.
10. Дмитрий Садоков бесплатно занимается сбором вторсырья.
11. Александр Соловьев: «Мы хотим растопить человеческие сердца».
12. Школьница Елена Талицкая спасла встретившегося ей на улице мальчика.



Премии вручили и команде «Эстафета доброго ремонта» компании «Северсталь». Эти ребята после тяжелой смены или в свой выходной делают ремонт в квартирах людям, попавшим в трудную жизненную ситуацию.

Череповецких хирургов **Алексея Родичева, Павла Богатырева, Игоря Мотыку и Романа Иконникова**, спасших девятилетнего мальчика, напоровшегося прямо сердцем на железный штырь, наградили за высокий профессионализм и мастерство, проявленные

в экстремальной ситуации при спасении жизни ребенка.

Каждый год «Автордио» старается сделать церемонию настоящим праздником для своих героев, приглашая известных артистов, «созвучных» проекту. В этом году гостями мероприятия стали популярная певица **Юлия Чичерина** и танцор, образец настоящей воли к победе **Евгений Смирнов**.

«У нас было и остается огромное желание рассказывать о бескорыстных, искренних и готовых прийти на помощь

ближнему людям, — говорит автор проекта, генеральный директор «Автордио-Череповец» **Александр Соловьев**. — Мы хотим растопить человеческие сердца, вдохновить на примере достойнейших поступков всех неравнодушных. Это является главной задачей всей нашей команды».



Коксохиммонтаж

ПОЧЕМУ ОБЛИГАЦИИ ЛУЧШЕ ВКЛАДА В БАНКЕ

ТЕКСТ: СВЕТЛАНА КАРЕЛЬСКАЯ

В 2019 году Центробанк продолжил политику снижения ключевой ставки, что автоматически повлекло дальнейшее падение ставок по депозитам. Последние все больше теряют свою привлекательность. Какими инструментами в настоящее время пользоваться наиболее эффективно? На этот и другие вопросы отвечает наш постоянный эксперт Василий АТАМАНОВ, директор филиала «БКС Премьер» в Череповце.



— Какие есть альтернативы банковским депозитам?

— Государство явно дает понять, что заинтересовано в развитии инструментов для разработки личной инвестиционной стратегии. В 2015 году появился специальный тип брокерского счета, который называется «Индивидуальный инвестиционный счет» (ИИС). Имея такой счет, вы можете получить льготу — возврат уплаченного НДФЛ, то есть нало-

«В РЯДЕ СТРАН СТАВКИ ПО ДЕПОЗИТАМ УЖЕ ДОСТИГЛИ ОТРИЦАТЕЛЬНЫХ ЗНАЧЕНИЙ, ТО ЕСТЬ ФИЗИЧЕСКИЕ И ЮРИДИЧЕСКИЕ ЛИЦА ДОПЛАЧИВАЮТ БАНКАМ ЗА ХРАНЕНИЕ СРЕДСТВ. ОЧЕВИДНО, ЧТО ПРИ ТАКОМ ТРЕНДЕ ПОЛЬЗОВАТЬСЯ ВКЛАДАМИ НЕПЕРСПЕКТИВНО».

говый вычет в размере 13% от внесенных на счет средств до 400 тыс. рублей. Таким образом, инвесторы могут получать до 52 тыс. рублей в год в качестве дополнения к инвестиционному доходу. Такой бонус удобен для тех, кто официально трудоустроен и прекрасно дополняет вычеты по медицинским услугам, покупке недвижимости, выплаты ипотеки и прочим.

— А в чем основные отличия ИИС от депозитов?

— Прежде всего это, конечно, повышенная доходность, которую инвестор может получить от вложений в ценные бумаги, размещенные на ИИС. Интересно, что облигации крупных российских банков могут принести инвесторам большую доходность, чем депозит, открытый в этих же кредитных организациях.

Пожалуй, наиболее распространенным вариантом для консервативных инвесторов является сочетание ИИС и ОФЗ. Покупая государственные облигации, вы напрямую имеете дело с государством, таким образом, подобные инвестиции сопоставимы по надежности со вкладами. Более того, гарантии по вкладам от государства ограничены суммой в 1,4 млн

— Каковы тенденции по изменению ставок депозитов?

— Ключевая ставка Центрального банка стабильно снижается. Если на начало года она равнялась 7,75%, то сейчас составляет 6,5%, что является своего рода рекордом. По нашим прогнозам, кредиты будут становиться дешевле, но и депозиты будут приносить все меньше дохода вкладчикам. Общемировая тенденция такая же. В ряде стран ставки по депозитам уже достигли отрицательных значений, то есть физические и юридические лица доплачивают банкам за хранение средств. Очевидно, что при таком тренде пользоваться вкладами неперспективно.

Финансовая группа «БКС»

Компании финансовой группы «БКС» предоставляют населению и бизнесу широкий комплекс инвестиционных и банковских услуг, в том числе собственные разработки финансовой инженерии — структурные продукты, биржевые ноты и др. Финансовая группа «БКС» была образована на базе компании «БКС», учрежденной 20 июня 1995 г. в городе Новосибирске. В том же году компания получила первую лицензию на осуществление деятельности на рынке ценных бумаг в качестве финансового брокера и инвестиционного консультанта. В 1998 году «БКС» стала членом секции фондового рынка Московской межбанковской валютной биржи (ММВБ) и участником Российской торговой системы (РТС). В 2000 году открыт филиал компании в Москве, и тогда же «БКС» предложила клиентам интернет-трейдинг.

Сегодня «БКС» — это:

- лидер Московской биржи по клиентским оборотам;¹
- максимальный рейтинг надежности на уровне AAA.iv, прогноз стабильный («Национальное рейтинговое агентство»);²
- более 300 тысяч клиентов, в том числе более 4 тысяч юридических лиц;
- 87 офисов и более 100 агентских пунктов в крупных городах России.³

¹Источник: www.moex.com/ru/spot/members-rating.aspx?rid=115

²Источник: www.ra-national.ru/ru/press_release/54465/622374

³По данным Мосбиржи. Источник: www.moex.com/s719

рублей, тогда как гособлигации — это надежные вложения при любой сумме.

Еще одно отличие: если вы кладете деньги на депозит, но потом досрочно закрываете договор, вы обычно теряете начисленные проценты. Также обидно, когда вы открываете вклад на три года под 6% годовых, а через год банки предлагают депозиты уже под 10% (речь не о текущей ситуации на рынке, а о гипотетической). облигации же позволяют гибко подстраиваться под изменяющийся уровень процентных ставок. На этом рынке есть возможность заработать даже за короткий срок и при необходимости можно в любой момент продать бумаги и вывести деньги, полученный ранее доход вы не потеряете. Банки, конечно, предлагают гибкие инструменты вроде накопительных счетов, но ставка по ним обычно совсем не привлекательна.

Также стоит обратить внимание, что в отличие от банковских депозитов, по которым процентная ставка обычно фиксирована и не зависит от внешних факторов, среди облигаций существуют бумаги с плавающим купоном, ставка по

которым привязана к уровню инфляции. Такой инструмент позволяет гарантированно защититься от инфляции и получить доход от вложения.

— Чем отличаются облигации друг от друга?

— Видов облигаций довольно много. Есть бескупонные, а есть, как я уже сказал, зависящие от ставки инфляции в стране. Есть облигации государственные или корпоративные, их выпускают крупные компании.

— Какова доходность ценных бумаг?

— Доходность наиболее популярных облигаций федерального займа колеблется в среднем от 6 до 8% годовых. То есть в целом за свои активы, размещенные на брокерском счете, можно получить до 20% годовых с учетом налогового вычета. Если государственные облигации торгуются за 6,5%, то корпоративные с хорошим рейтингом можно найти с доходностью в 10%.

— Не лучше ли вложиться в недвижимость?

— Подкованные в экономическом плане люди понимают, что квартира — это неликвидный инструмент. Если деньги нужны срочно, продать квартиру быстро можно далеко не всегда. А доход от аренды в лучшем случае будет равен доходности по депозиту, но при этом вы вынуждены будете заниматься взаимоотношениями с арендатором, платить налог с дохода, следить за сохранностью имущества. Кроме того, для инвестиций в недвижимость требуются существенные суммы, в то время как облигации доступны широкому кругу инвесторов.

— С какой суммы можно купить облигации?

— Номинал большинства российских бумаг составляет 1 тыс. рублей, то есть порог входа минимальный. Брокерский счет открывается бесплатно, для этого необязательно приходить в офис, достаточно скачать приложение. Сам процесс таков: вы вносите деньги на брокерский счет, через специальную программу выбираете нужную облигацию, подаете заявку на покупку, деньги списываются, вы становитесь владельцем ценных бумаг. Но если у вас есть желание, но вы опасаетесь приступить к инвестированию самостоятельно, всегда лучше проконсультироваться с профессионалом. К примеру, в офисе «БКС Премьер» в Череповце работают семь финансовых советников, которые всегда помогут составить персональный финансовый план, подобрать нужные финансовые инструменты в зависимости от целей клиента и его инвестиционного профиля. **bb**



Череповец,
Московский пр-т, 51а,
тел.: (8202) 20-17-42,
8-800-500-40-40
www.bcspremier.ru
www.bcs.ru

«В АМЕРИКЕ У КАЖДОЙ ДОМОХОЗЯЙКИ ЕСТЬ БРОКЕРСКИЙ СЧЕТ»



ТЕКСТ: ИВАН МАКАРОВ

Кто сегодня покупает акции «Северстали», какова реакция инвесторов на новую стратегию развития компании, а также о том, как зарабатывать на ценных бумагах и зачем учить этому детей, журналу «Бизнес и Власть» рассказал Владимир ЗАЛУЖСКИЙ, начальник управления по коммуникациям и работе с инвесторами компании «Северсталь».

Цены на сталь: чего ждать?

— **Акции металлургических компаний сильно упали в последнее время. Какое настроение у инвесторов?**

— «Северсталь» недавно провела ежегодный День инвестора в Лондоне. Это серия публичных презентаций руководства компании перед зарубежными инвесторами. Хотя мы каждый квартал и раскрываем на сайте наши финансовые и операционные результаты, считается хорошим тоном проводить большую

встречу с инвесторами раз в год. Так делают многие крупные мировые корпорации. Что касается настроения, вы правы, оно сейчас у инвесторов тревожное. Продолжающаяся торговая война между США и Китаем наносит все больший вред мировой экономике — она замедляется. Тарифная политика Трампа раздражает даже его коллег по республиканской партии. Ведь когда вводятся ввозные пошлины на китайские товары, эти деньги в результате платят сами американцы, для которых изделия

из Азии становятся дороже. Кроме того, вводя тарифы против товаров из конкретной страны, Трамп вынуждает ее по цепочке вводить пошлины против других государств. Мы видели такое не раз, когда следом за пошлинами США на металлургическую продукцию из Европы ЕС вводил квоты на поставки стали из России и Бразилии. В результате весь мир скатывается в протекционизм, от которого никто не выигрывает. Металлургия особенно страдает. Мы работаем в циклической отрасли. Спрос на сталь и

сырье очень сильно зависит от состояния экономики, уверенности наших потребителей в завтрашнем дне. Ведь мы помогаем производить так называемые товары длительного пользования — машины, дома, инфраструктурные объекты. В условиях экономической неопределенности клиенты металлургических компаний, как правило, начинают сокращать свой инвестиционный горизонт, откладывают до лучших времен наиболее затратные проекты, что неизбежно ведет к падению спроса на металлопрокат.

— **Вы прогнозировали это?**

— Мы предвидели такое развитие событий. Однако в последние месяцы ситуация серьезно ухудшилась. С пиковых уровней июня-июля цены на железную руду снизились примерно на 30%, цены на коксующийся уголь обвалились на четверть. В результате падения цен на сырье экспортные цены на сталь упали на 25%. Эксперты расходятся в оценках, насколько серьезными могут быть экономические потрясения в 2020 году. Наши ближайшие конкуренты уже объявили о заметном сокращении своих планов развития. «Северсталь» в этом смысле лучше других готова к возможному кризису благодаря стратегии трансформации компании, которую мы запустили в 2018 году. Мы удерживаем положение самой рентабельной металлургической компании в мире, у нас низкий уровень долга и есть денежная подушка на балансе, мы продолжаем платить щедрые дивиденды каждый квартал. Поэтому мы продолжим наши крупнейшие стройки — например, возведение новой доменной печи №3, реконструкцию коксовой батареи №11, увеличение объемов добычи на наших ресурсных предприятиях. Все это будет продолжаться. Сокращение персонала не планируется.

— **Как долго будут падать цены на сталь?**

— Опыт показывает, что цены не могут падать бесконечно, в какой-то момент неэффективные производители из Китая и Европы будут вынуждены остановить свои производства, что уже и

происходит. Один из самых ярких примеров: крупнейшая компания ArcelorMittal закрывает свои заводы в Польше и Южной Африке. Это создаст дефицит металлопродукции на рынке, и цены на сталь снова пойдут вверх, что спровоцирует рост акций металлургов. Мы видели такое в начале 2016 года. Те, кто не побоялись купить акции металлургов в тот момент, много заработали уже через полгода. Инвесторы не хотят

«КОЛОССАЛЬНЫЕ СОСТОЯНИЯ ЗАРАБАТЫВАЮТСЯ ВСЕ ЖЕ НА АКЦИЯХ, А НЕ НА ДЕПОЗИТАХ. ПОЭТОМУ ЛУЧШЕ КАЖДОМУ ЧЕЛОВЕКУ РАЗОБРАТЬСЯ В ИНВЕСТИЦИЯХ НА ФОНДОВЫХ РЫНКАХ».

пропустить возможность сейчас, поэтому пытаются понять, где «ценовое дно», чтобы купить бумаги металлургических компаний в свой портфель.

— **Почему вы проводите День инвестора в Лондоне, а не в Москве?**

— На долю иностранных инвесторов приходится почти 75% всего капитала, вложенного в акции российских компаний. Инвесторов из России, Ближнего Востока и Азии пока не так много. Не все иностранцы имеют возможность приехать в Москву из-за отсутствия визы или занятости, и мы выбрали Лондон как оптимальную локацию.

Депозит или инвестиционный счет?

— **Почему так мало инвесторов из России?**

— В Америке даже домохозяйки активно инвестируют на фондовом рынке, а в России большая часть тех, у кого есть накопления, предпочитает держать их в депозитах. Акции наших компаний, как я уже сказал, пока покупают в основном инвесторы из США и Европы. Отрадно, что в последние годы россияне все активнее начинают инвестировать на фондовом рынке.

Отчасти к этому подталкивает падение доходности депозитов из-за снижения ставки Центрального Банка РФ.

— **Что плохого в депозите?**

— Депозит — отличный способ хранения свободных средств, особенно в России, где ставка процента по нему достаточно высока (4-6%), и в пределах определенной суммы (1,4 млн. рублей) возврат вклада гарантируется государством. Проблем две: если вам понадобились деньги в середине срока депозита, вы не можете их без потери процентов снять. Во-вторых, Центробанк продолжает снижать ставку, что ведет к падению доходности самих депозитов. Поэтому часть инвесторов начинает смотреть на альтернативные способы заработка — например, акции и облигации.

— **Сколько можно заработать на фондовом рынке?**

— У инвесторов есть правило: чем выше ожидаемый доход, тем выше и риск. Если говорить об инвестициях с умеренным риском, то можно ориентироваться на годовую доходность в районе 8-10%. Для этого можно купить государственные облигации федерального займа, корпоративные облигации и акции компаний с высокой дивидендной доходностью. Например, «Северсталь», «Татнефть», «Норильский никель», «МТС».

Причем есть способ серьезно увеличить доход. Для этого надо открыть так называемый ИИС — индивидуальный инвестиционный счет, который по закону дает вам право получать каждый год налоговый вычет в размере 13%. То есть, если вы купите, например, гособлигацию с доходностью 7% и потом получите от государства налоговый вычет, общая годовая доходность ИИС вырастет до 20%. Доходы от ОФЗ не облагаются налогом. Открыть такой счет сегодня можно почти в любом банке.

— **Всем ли подходит инвестирование?**

— Конечно, фондовый рынок несет риски, стоимость акций и облигаций может упасть. Но колоссальные состояния зарабатываются все же на акциях, а не

Топ-30 ближайших дивидендных историй

Тикер	DPS	Див. Дох. %	Кумуля. Дох-ть за 3 года	
Энеф Россия	ENRU RX	0.14	14.7%	32%
Globaltrans	GLTR LI	\$1.2	13.7%	32%
Татнефть, прив.	TATNP RX	85	13.0%	37%
Татнефть, об.	TATN RX	85	11.3%	32%
Группа АСР	LSRG RX	78	10.9%	33%
Детский мир	DSKY RX	10.5	10.2%	32%
Башнефть, пр.	BANEP RX	180	10.2%	34%
Норникель	GMKN RX	1 849	10.2%	31%
МТС	MTSS RX	29	10.1%	32%
Юнипро	UPRO RX	0.3	9.8%	34%
Башнефть, об.	BANE RX	180	9.2%	31%
ФСК	FEES RX	0.02	9.1%	28%
Магнит	MGNT RX	290	8.9%	26%
ВТБ	VTBR RX	0.004	8.8%	25%
ЛУКОЙЛ	LKOH RX	510	8.5%	27%
Газпром нефть	SIBN RX	35.1	8.4%	29%
Сбербанк, прив.	SBERP RX	18.0	8.4%	28%
VEON	VEON US	0.2	8.3%	25%
Evgaz	EVR LN	0.4	8.1%	27%
Северсталь	CHMF RX	72	8.1%	27%
МосБиржа	MOEX RX	7.6	7.8%	25%
РусГидро	HYDR RX	0.04	7.7%	28%
Сбербанк, об.	SBER RX	18.0	7.6%	26%
НЛМК	NLMK RX	10	7.6%	26%
Банк С.-Петербур.	BSPB RX	3.8	7.5%	25%
Фосагро	PHOR RX	180	7.5%	19%
Аэрофлот	AFLT RX	7.8	7.4%	27%
Роснефть	ROSN RX	31.0	7.1%	26%
ОГК-2	OGKB RX	0.04	7.1%	28%
Газпром	OGZD RX	16.6	6.3%	22%

Источник: Bloomberg, оценки АТОН

на депозитах. Поэтому лучше каждому человеку разобраться в инвестициях на фондовых рынках и держать там часть своих сбережений. Есть несколько простых правил работы на фондовом рынке для розничных инвесторов: не инвестируй средства, которые взяли в долг; диверсифицируйся, то есть не храни все средства в бумаге одного эмитента или классе активов; ограничь вложения в одну бумагу определенным процентом от портфеля. Тем не менее надо признать, что вложения на фондовом рынке подходят не всем. Как ни анализируй акции и облигации, в какие-то моменты может быть просадка, убыток в портфеле. Некоторые люди психологически не готовы терять средства, даже если это временное явление, и рынок в будущем может

восстановиться. Таким людям лучше оставаться с депозитами и спать спокойно.

— **Так ли важно, какие конкретно ценные бумаги вы покупаете?**

— И да, и нет. Никто не знает будущего, поэтому, несмотря на прогнозы лучших экономистов и аналитиков, угадать правильное время для вложения сложно. Это подтверждается забавными экспериментами редакций газет, когда журналисты покупали ценные бумаги на основе попадания дротиком в имена фирм на листе, и такой портфель показывал доходность лучше, чем у профессионалов.

Например, у легендарного американского инвестора Рэя Далио есть «всепогодный портфель», который в теории должен выдерживать любые потрясения. Он делит свои вложения на равные части, состоящие из акций, «коротких» и «длинных» государственных облигаций, корпоративных облигаций, золота и сырьевых товаров. Консервативным инвесторам, вкладывающим самостоятельно, иногда советуют на первом этапе выстроить такую цепочку: часть средств направить на покупку государственных и корпоративных облигаций инвестиционного уровня. А уже купонный доход от этих облигаций вкладывать в акции компаний, отдавая предпочтение бумагам с высокой дивидендной доходностью, а также золотодобытчикам, которые хорошо себя показывают в кризис.

— **Инвестировать самому или через консультанта?**

— Комбинированный вариант лучше, так как позволяет учиться у экспертов и самому набивать руку. Некоторые фонды сразу предлагают формат «следования», когда вы можете делать инвестиции, следуя за сделками управляющего. Как бы вы ни инвестировали, главное — привычка регулярно направлять свободные средства в активы с разной степенью риска, за годы накапливая капитал.

Как говорить с детьми о деньгах?

— **Важно не только заработать капитал, но и сохранить его.**

С какого возраста стоит говорить с детьми об инвестициях?

— Исследования показывают, что даже в США, где есть долгая история наследования капитала, в 68% случаев переход имущества от родителей к детям заканчивается печально: наследники теряют активы, заработанные родителями. Причина кроется в том, что в семьях не принято обсуждать финансы. Почему-то нам неловко говорить с детьми о деньгах. И чем больше капитал, тем психологически сложнее родителям раскрыть детям реальный объем своих накоплений. Богатым родителям кажется, что если дети в раннем возрасте узнают о суммах на счетах, то ими завладеет алчность, это их испортит и лишит мотивации чего-то добиваться в жизни. Хотя, по словам экспертов швейцарского банка UBS, самым правильным было бы наоборот регулярно общаться с детьми на тему финансового планирования, брать детей на встречи с финансовым советником, если он есть. Важно, чтобы дети усваивали ваше отношение к деньгам, логику инвестирования и постепенно были готовы к вступлению в наследство.

— **Как говорить с детьми о деньгах?**

— С маленькими детьми можно практиковать совместный просмотр видеокурсов на тему финансовой грамотности, которые легко найти в интернете. Важно донести, что деньгами можно распорядиться по-разному, а не только потратить на вещи. Можно нарисовать на листке свинку-копилку, разделив ее на четыре части: 1) потратить сейчас; 2) отложить на потом; 3) инвестировать; 4) отдать на благотворительность. Подросткам можно дарить книги на тему финансового планирования. Эксперты советуют: чтобы подготовиться к разговору с детьми о деньгах, ответьте сначала себе на вопрос: какое влияние наследство должно произвести на ваших детей? Как они должны им распорядиться? Как только вы сформулируете ответ, поговорите с ребенком, озвучьте ваши ожидания, поясните свою логику. Не обязательно говорить о конкретных суммах. Нарисуйте картину будущего в целом и объясните, чего можно добиться, имея капитал. **68**

ПЛАН - НИЧТО, ПЛАНИРОВАНИЕ – ВСЕ

ТЕКСТ: КОНСТАНТИН ЗАДУМКИН, УЧЕНЫЙ, ЭКСПЕРТ ПО СТРАТЕГИЧЕСКОМУ УПРАВЛЕНИЮ

Новый год — время подвести итоги и наметить планы. Я расскажу вам о простом инструменте управления, который позволяет составлять планы и воплощать их в жизнь.



«ЧАСТАЯ ОШИБКА — УЗКИЙ ПОДХОД К ЖИЗНИ: ЛЮДИ ПОДРОБНО ПИШУТ О МАТЕРИАЛЬНЫХ ДОСТИЖЕНИЯХ, КАРЬЕРЕ, ПУТЕШЕСТВИЯХ, НО ЗАБЫВАЮТ О ТАКИХ ЗАДАЧАХ, КАК СТАТЬ БОЛЕЕ ВНИМАТЕЛЬНЫМ ДРУГОМ, ЗАБОТЛИВЫМ СУПРУГОМ, ЛЮБЯЩИМ РОДИТЕЛЕМ».

Удивительный процесс созидания, когда из идей появляются проекты, а из них постепенно вырастает что-то материальное, приносящее пользу людям и доход создателю, можно смело назвать чудом. Люди, умеющие творить такие чудеса, — настоящие волшебники.

Когда вы начинаете реализацию проекта, особенно нового, все идет не так, как планировалось. Это происходит из-за того, что мы вынуждены постоянно взаимодействовать с внешней средой, и наша жизнь сильно зависит от окружения. Чем крупнее проект, тем больше участников, тем сложнее взаимодействие. Планы нуждаются в постоянной корректировке.

Для грамотного планирования существует множество инструментов — от простых ежедневников до сложных компьютерных программ. Расскажу о достаточно необычном, но

эффективном инструменте — «Письмо себе». Возможно, многие помнят, как школе мы писали сочинение: послание самому себе в далекое будущее. Мы описывали, как будем жить и чем заниматься. В отличие от школьного сочинения управленческое письмо себе я рекомендую писать не на 5, 10, 15 лет, а на ближайший год. И делать это каждый год, чтобы появлялся опыт планирования и накапливалась база для анализа.

Начните письмо с уважительного обращения к себе. Затем оцените будущий год так, будто он уже прошел. Многие начинают писать, что «год был трудным», хотя еще ничего не случилось. Так делать не надо. Или хотя бы представьте, почему год был трудным конкретно для вас и как вы справились с возникшими трудностями. Часто трудности свидетельствуют о том, что вы развиваетесь: трудно подтянуться на турнике даже один раз, если вы никогда не занимались спортом, трудно проехать на велосипеде первый раз и не упасть. Размышляя подобным образом вы, возможно, придете к мысли, что прожитый год был лучшим годом вашей жизни!

Далее похвалите себя за то, как именно вы прожили год, и за то, как много вы смогли сделать. Перечислите свои достижения. Частая ошибка здесь — узкий подход к жизни: люди подробно пишут о материальных достижениях, карьере, путешествиях, но забывают о таких задачах, как стать более внимательным другом, заботливым супругом, любящим родителем.

Еще одна ошибка — решать за других людей. Например, можно написать, что все родственники будут здоровы, а начальник предложит повышение. Но лучше писать только о том, на что вы реально можете повлиять. Хотя если я действительно хочу перечисленного выше, то я помогу пройти родственникам диспансеризацию и буду работать так хорошо, что если в компании откроется вакансия, то именно я буду наиболее подходящим кандидатом.

После написания положите письмо в конверт или отправьте себе по электронной почте. Копию можно отправить Деду Морозу в Великий Устюг. Прочтите письмо в конце года. Если только 10% из задуманного сбылось, то ничего страшного — ведь вы еще начинающий волшебник. В следующем году результат будет лучше. А вот если ваши желания исполнились на 80%, и это при условии, что задачи были максимально напряженными, то поздравляю — вы настоящий маг!

Помните: окружение может играть не только против нас, но и за нас. В жизни иногда происходят незапланированные радостные события, счастливые совпадения, и мы добиваемся результатов, в разы превышающих первоначальные планы.

Ставьте амбициозные планы и чаще хвалите себя за их выполнение! С наступающим Новым годом! **BB**

УКЛОНЕНИЕ ОТ УПЛАТЫ НАЛОГОВ: ЗА ЧТО ОТВЕТИТ РУКОВОДСТВО ФИРМЫ

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

За нарушение налогового законодательства организации могут быть доначислены налоги и пени, а также дан штраф. Однако помимо этого закон позволяет привлечь к субсидиарной ответственности и целый ряд лиц, которые занимают руководящие должности на предприятии. Разберемся подробнее, кто может пострадать, и как этого избежать.



Неосторожность и умысел

Если выяснится, что предприятие нарушило закон по неосторожности, например, приняло к зачету НДС контрагента-«однодневки», то и степень вины будет расцениваться как «по неосторожности»: штраф составит 20% суммы сделки. Субсидиарной ответственности руководителя или других лиц в этом случае не наступает.

При наличии умысла по уклонению от уплаты налогов размер штрафа составляет 40% и более, а руководители предприятия с вероятностью почти 100% будут привлечены к субсидиарной ответственности.

Многие руководители знают об этом, и споры с налоговой службой все чаще разрешаются при помощи мирового соглашения.

В ФНС заявляют, что развитая субсидиарная ответственность хорошо мотивирует к финансовому оздоровлению предприятия, так как при угрозе полного возврата ущерба реальным владельцем бизнеса

контролируемые банкротства попросту исчезнут.

Грань криминала

Нередко налоговая служба параллельно с требованиями о привлечении к субсидиарной ответственности передает материалы для возбуждения уголовного дела в связи с причинением ущерба бюджету. Обычно это происходит, если нужно доказать вину бизнесмена в преднамеренном банкротстве. При этом нередко отвечать приходится и тем, кто на решения, связанные с преднамеренным банкротством, повлиять не мог.

Как показывает статистика, чаще всего на злоупотребления при банкротстве идут руководители, которые не горят желанием платить по многочисленным долгам. Кто-то через цепочку сделок уводит дорогостоящее имущество, другие распродают все активы, оставляя себе шикарный особняк как единственное жилье, которое нельзя изъять. Должники готовы даже поменять

место жительства, чтобы спрятаться от кредиторов.

Часть из таких схем успевают вовремя пресекать суды, в других случаях только внимательность заинтересованных лиц и их готовность финансировать судебные разбирательства мешает неплательщику сбежать от долгов.

Долг, который будет всегда

Привлекать к субсидиарной ответственности может не только ФНС, но и любой другой кредитор. Очень велики риски для тех людей, кто занимал должности ответственных лиц, контролирующих предприятие, в течении более чем трех лет до момента, когда было возбуждено дело о банкротстве.

Участники и руководители признанного банкротом общества, привлеченные к субсидиарной ответственности, не смогут избавиться от нависшего над ними долга. Возбуждение процедуры банкротства физического лица не поможет. Такой долг списать нельзя. На те требования, которые были заявлены в рамках банкротства, но не погашены полностью, суд выдает исполнительные листы. Кредиторы имеют право предъявить их в службу судебных приставов.

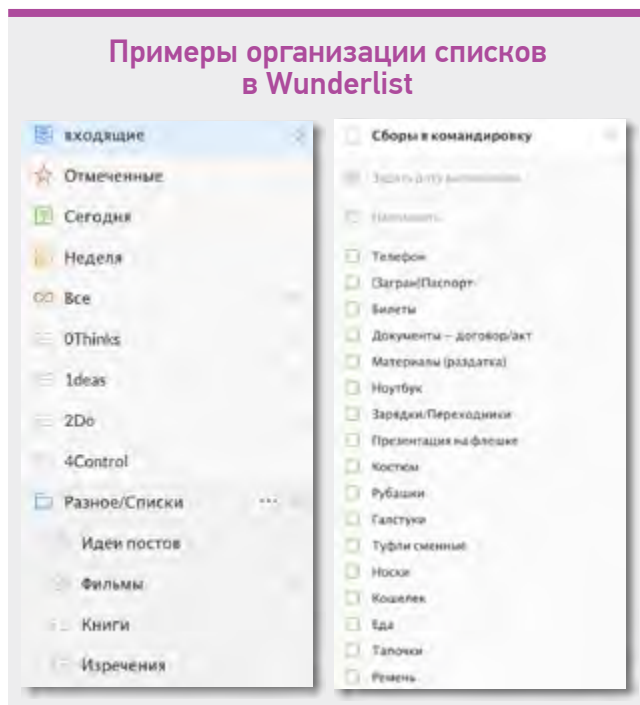
По имеющейся в моем распоряжении статистике, в 75% случаев банкротств заинтересованные лица обращаются в суд с заявлением о привлечении к субсидиарной ответственности директора организации-должника. В большинстве случаев такие иски суд удовлетворяет.

Можно сделать однозначный вывод, что количество случаев с привлечением к субсидиарной ответственности будет только расти. **55**

КАК ЗАПОМНИТЬ ВСЕ ДЕЛА

ТЕКСТ: ВЛАДИМИР БОДНАРЮК, БИЗНЕС-ТЕХНОЛОГ

Конец года — прекрасное время, чтобы завершить все дела и задуматься о будущем. Однако предпраздничная суета может кого угодно сбить с толку. Задумавшись о подарках, можно забыть провести важный платеж. Чтобы подобного не происходило, стоит разгрузить голову, свести все пунктики в одну систему и добавить напоминания. Поговорим о списках.



Примеры организации списков в Wunderlist

Списки бывают разные: дел, покупок, вопросов. Думаю, не найдется человека, который бы ни разу в жизни не выписывал на листочек предстоящие задачи. Вот только листочек теряется, а задачи остаются.

Сейчас практически в любом телефоне есть календарь. Он, к сожалению, не предназначен для ведения списков. Лучшее, что там можно сделать, — это обозначить повестку предстоящей встречи. Затем встреча уйдет в прошлое, а список должен быть всегда под рукой. Придется установить дополнительное приложение, например, Wunderlist.

Есть два способа создания списков задач: типичный и естественный. Первый вариант предполагает, что вы сначала распишете все-все-все списки, которые вам нужны: что посмотреть, что почитать, что оплатить, что купить и так далее. У вас появится большой набор списков «на будущее», а некоторых пунктов будет раз-два и обчелся. Например, размышления могут привести к мысли, что вам совершенно необходим отдельный список для инвестиций. А по прошествии года задач в этом списке так и не добавится.

Второй способ работает лучше. Рассмотрим его более подробно.

Во-первых, записывайте все, что требует внимания. Дела или вопросы, названия фильмов для просмотра. Новые элементы автоматически попадут в список «Входящие».

Во-вторых, регулярно просматривайте список «Входящие» и завершайте неактуальные элементы, ставя галочки в пустых квадратиках.

В-третьих, начинайте группировать незавершенные элементы по смыслу. Обычно к концу дня остается несколько задач, пара-тройка вопросов и идей. Следовательно, можно создать списки: «Задачи», «Вопросы» и «Идеи». Таким образом вы настроите списки, которые будут актуальны именно для вас.

Хорошими идеями для списков являются: подарки на предстоящие праздники; большие материалы, с которыми нужно ознакомиться; статьи, которые нужно написать; задачи, которые нужно проконтролировать.

Если списков станет слишком много, вы сможете организовать их в папки по направлениям. А внутрь элементов добавить подзадачи. Например, создать чек-лист сборов в командировку. Теперь вы не забудете взять в поездку любимый галстук.

Главным преимуществом электронных инструментов являются напоминания. Сколько раз, сделав отметку на бумажном стикере, вы о ней забывали? Ваш «цифровой персональный ассистент» не забудет ни о чем. Он сформирует списки на сегодня, на неделю и в нужный момент подскажет, чем заняться.

Вы можете дополнительно объединять задачи с помощью меток. Метки начинаются с символа решетки (#) и их может быть множество! Например, запись «Внести правки в договор #ИП #ноутбук» означает, что задача относится к деятельности индивидуального предпринимателя и может быть выполнена при наличии под рукой портативного компьютера. Подобные метки можно ставить и другим задачам. А затем через поиск находить все нужные элементы. Проще всего в качестве меток использовать названия проектов (например: #СтроительствоДома, #ЛетнийОтдых) или внешних обстоятельств (например: #совещание, #лаборатория, #квартира, #магазин).

Разумеется, если задач у вас немного и с коллегами вы не работаете, списки можно не вести. Но если вы чувствуете необходимость системно организовать свою жизнь, стоит попробовать! Скорее всего, вам понравится. ☑

Тел. +7-903-710-38-10,

e-mail: control@bodnaryuk.ru | www.bodnaryuk.ru

РАЗВИВАЕМСЯ В НОГУ СО ВРЕМЕНЕМ



Контекстная реклама

Эффективное
SMM продвижение

ПЛОЩАДКИ ДЛЯ РАЗМЕЩЕНИЯ КОРПОРАТИВНОГО ВИДЕО

ТЕКСТ: РОМАН БОГАТИН, РУКОВОДИТЕЛЬ СТУДИИ BRO!

Мы уже говорили о необходимости корпоративных видеороликов и о том, как генерировать идеи для их создания. Теперь обратимся к площадкам, на которых будут демонстрироваться ваши видео.



Площадки существуют в онлайн и офлайн. К первым относятся популярные социальные платформы.

YouTube. Если вы хотите продемонстрировать продукт в действии, сделать блог, связанный с услугами или продукцией, YouTube подходит для этого как нельзя лучше. В кейсах нашей компании есть сразу несколько YouTube-каналов: вездеходы от компании «Лесник» и торгового дома «Центр СМ», а также игровой канал PetroewLab Studio и другие.

Социальные сети («ВКонтакте», Facebook). Выгружая видеоконтент в соцсети, вы автоматически увеличиваете охват пользователей (а с учетом таргетинга — максимально своих потенциальных клиентов), поскольку он у видео, как правило, гораздо выше, чем у обычных текстовых и графических материалов. Одним из последних удачных примеров размещения в соцсетях стал совместный проект компании «МегаФон» и ПАО «Северсталь» #Череповецначинает-себя — клип с участием блогеров на мелодию песни «Если б не было тебя...».

Instagram — самая, как сейчас принято говорить, хайповая площадка для размещения видео. Короткие и яркие ролики созданы как раз для целевой аудитории этой социальной сети. Instagram идеален для оперативного информирования аудитории, так как изначально создан для мобильного использования. Такой формат выбрал

ресторан «Мясо»: в Instagram размещалось видеоприглашение шеф-повара и телеведущего Константина Ивлева на открытие ресторана.

Сайт компании — это ее онлайн-лицо, поэтому размещенный фильм должен показать и рассказать о преимуществах работы с вами, дать развернутую информацию о компании и ее предложениях. Так, для ООО «ВПГ-сервис» нашей студией был создан видеоряд об установке системы автономной газификации, показывающий всю технологическую цепочку.

Выставки — это офлайн-площадка. Выставочное видео должно быть информативным и привлекательным для аудитории, считываемым даже при беглом взгляде посетителей. Несколько лет наша студия совместно с Инвестиционным агентством Вологодской области подготавливает для различных выставок видеоматериалы о лучших инвестиционных проектах.

Встреча с клиентом. Бесспорно, хорошо, когда в арсенале вашего отдела продаж не только красивый буклет и прайс, а еще и видео с демонстрацией продукции или услуг. Его можно использовать как при живой встрече, так и в качестве дополнения к коммерческому предложению, направленному по электронной почте. К примеру, для компании «Вологодскан» мы сделали видеообзоры работы техники марки Liugong.

ТВ, уличные и интерьерные видеозкраны — традиционный и давно зарекомендовавший себя канал коммуникации, который все так же актуален и позволяет охватить массовую аудиторию.

Премии и награждения — одна из самых важных площадок для демонстрации видео. Как правило, это торжественный момент в истории компании: запуск нового производства, государственный или профессиональный праздник. Наша студия выступает видеопартнером крупнейших российских и региональных компаний, правительства Вологодской области и общественных объединений.

Эффективное использование и комбинирование обозначенных площадок для размещения видео позволит вашей компании быть на виду и оставаться услышанной целевой аудиторией.

В следующий раз мы расскажем о видео для внутрикорпоративного потребителя. **BB**

BRO!

Студия Романа Богатина

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

ФИЛЬМЫ ДЕСЯТИЛЕТИЯ

В конце года начинается соревнование: кто представит самый лучший рейтинг фильмов года. Но журнал *Time* опередил всех, предложив свой список «главных фильмов десятилетия». Кинокритик журнала и номинант Пулитцеровской премии Стефани Захарек так объяснила свой выбор: «Один из методов составления подобных списков, который можно назвать условно объективным, — это выбор больших фильмов и звездных моментов, с которыми большинство зрителей может согласиться». Попробуем выяснить, чем же примечательны картины, выбранные столь авторитетным изданием.

«ДЖОН УИК» (боевик)



Следует констатировать очевидный факт: критики, когда-то называвшие этот фильм «очередной хрентенью» и пенявшие на отсутствие оригинальности в сюжете, посрамлены. «Использование хорошо известных ходов и упрощенное повествование без отягощающих ответвлений», как оказалось, может иметь и культурологическую ценность, и коммерческий потенциал. Фильм так понравился зрителю, что с 2014 года вышло еще две серии франшизы.

Видимо, в этом Джоне Уике что-то есть: эксплуатируя тему насилия и мести, авторы открыли новую страницу в жанре боевиков. Все сцены перестрелок, спаррингов и массовых драк сняты безупречно и изобретательно.



«РОМА» (авторское кино)

Это история жизни обычной семьи среднего класса, живущей в районе Мехико — Колония Рома в начале 1970-х годов. Отец-ученый редко бывает дома, мать воспитывает четырех детей, ей помогают две служанки родом из местных индейцев.

Однако сюжет здесь не главное. Фильм собрал множество престижных наград из-за того, что Альфонсу Куарону (который выступил здесь не только как режиссер, но и как сценарист, продюсер, оператор и монтажер) посредством черно-белой картинки удалось не только поделиться своими детскими воспоминаниями, но и поймать дух времени и атмосферу периода, который сформировал современную историю Мексики. Делясь со зрителем очень личным, он, как настоящий художник, выходит на уровень универсалий и создает чувство протекания времени через пространство, позволяет увидеть пойманную в объектив магию момента, выхваченного из потока жизни. **BB**

«Затерянный город Z» (приключения)

Фильм Джеймса Грея (автора нашумевшего криминального триллера «Ярды» и драмы «Любовники») основан на реальной истории военного офицера Перси Фосетта, который решил найти легендарную страну Эльдорадо. В начале XX века он отправляется в джунгли Амазонии с целью составить карту местности и вернуться домой с почетной медалью. Но чем дальше он погружается в места, где еще не ступала нога человека, тем быстрее корыстные мотивы сменяются в нем на азарт первооткрывателя. Он загорается целью найти затерянный «город Z» и доказать всему миру, что до появления европейской цивилизации где-то там, в тропической глуши, люди уже всю формировали собственную неповторимую культуру.

Картина о том, что человеческая вера порой бывает безрассудной и отнюдь не всегда приводит к счастливому финалу. Но именно благодаря таким романтикам, как главный герой, мы знаем об этом мире все больше, а белых пятен на картах становится все меньше.



КНИГА – ЛУЧШИЙ ПОДАРОК

Что подарить ребенку на Новый год? Этим вопросом озадачены все добропорядочные родители. Мы считаем, что самым полезным подарком будет книга, в доступной форме рассказывающая детям о финансовой грамотности. Вот наш список лучших книг, помогающих привить домочадцам уважение к деньгам и понимание того, как их тратить.



Розвадовский С. Деньги

Эту книгу можно смело рекомендовать любознательным подросткам для самостоятельного изучения. После ее прочтения тема денег перестанет казаться запутанной и туманной тайной. Автор обещает обучить читателей четырем базовым законам развития и богатства. Они узнают про пять простых шагов, которые необходимо делать и повторять на пути к свободе и деньгам. Или еще более точно: вы поймете, что конкретно надо делать, чтобы у вас были деньги.



Шефер Б. Пес по имени Мани

Эта книга – мировой бестселлер. В Азии по ней даже поставили детский мюзикл и нарисовали серию комиксов. Книжку можно читать и младшеклассникам, и подросткам — самим или вместе с родителями. Она рассказывает про 12-летнюю девочку Киру, которая становится хозяйкой необычного лабрадора Мани. Мало того, что этот пес умеет говорить, он еще и большой эксперт в вопросах финансовой грамотности. Мани учит Киру не тратить деньги спонтанно, отделять необходимые покупки от желаемых, ставить цели и копить на них, а потом и вкладывать деньги. И все это в форме увлекательной сказки.



Попова Н.П. «Финансы для тинейджеров»

Деньги – это инструмент. Их мало просто иметь, с ними нужно уметь обращаться. Эта книга – первый шаг к выполнению этой задачи. На ее страницах рассказывается просто о сложном: реальной цене денег, макро- и микроэкономике, инфляции, кредитах и доходе. Книга станет первым кирпичиком в фундаменте подросткового финансового образования, подтолкнет к поиску других важных знаний и построению будущего в достатке и уверенности в своем завтрашнем дне.

Резник С. Приключения в Бизнес-стране: большие деньги для самых маленьких

Эта книга написана для детей младшего школьного возраста. Ее задача – вызвать у ребенка интерес к сложному, но увлекательному миру бизнеса, а также ответить на множество непонятных вопросов, которые могут возникнуть в процессе обучения. Юные читатели могут решить кроссворд, поразмышлять над рубриками «Надо подумать» и «Это интересно», узнать значение важных в бизнес-среде понятий, таких, как деньги, курс валюты, прибыль. Все задания и объяснения даны в увлекательной игровой форме и доступны для самостоятельного изучения. 65

БИЗНЕС В КАРТИНКАХ



ТЕКСТ: АЛЕКСАНДР НЕСТЕРОВ

В этом году глава «сказочной» империи Walt Disney Боб АЙГЕР был признан самым влиятельным человеком в шоу-бизнесе по версии издания The Hollywood Reporter. Генеральный директор и президент компании остается лидером рейтинга четвертый год подряд, за это время рыночная капитализация Disney достигла 234 млрд долл. Forbes же оценивает личное состояние Боба в 690 млн долл.

Десятилетие руководства в одной из крупнейших мультимедиа-корпораций мира, сделавшей себе имя на фильмах для детей, доказали: Айгер не играет в игрушки, наоборот, на современном рынке цифровых развлечений он вовлекает компанию в весьма агрессивное и рискованное наступление.

Становление медиамагната

О деталях биографии одного из влиятельнейших кукловодов современного мира киноиндустрии известно не так уж и много. Роберт Аллен Айгер родился в 1951 году на Лонг-Айленде в еврейской семье. Его отец был исполнительным вице-президентом и генеральным менеджером одной из нью-йоркских компаний, мать работала в средней школе. Окончив престижный Итаский колледж, Боб начал карьеру на местном телевидении.

В 1974 году он устроился в спортивную редакцию American Broadcasting

Company. Колесил по свету, делая репортажи с Олимпийских игр и чемпионатов мира по самым разнообразным видам спорта. Бывал и в нашей стране. В частности, освещал московскую Олимпиаду 1980 года (несмотря на то, что США ее тогда бойкотировали).

В начале 90-х он уже был президентом ABC Network Television Group и работал в должности главного исполнительного директора в Capital Cities/ABC. Последняя в 1996 году была куплена компанией Disney, после чего получила название ABC, Inc. Теперь Айгер руководил телеканалами ABC, ESPN и каналами, непосредственно принадлежавшими Disney, в том числе кабельными. В 1999-м он возглавил международное подразделение корпорации — Disney International, а еще через год — The Walt Disney Company, став членом совета директоров.

При этом Айгер по-прежнему играл заметную роль в компании ABC, а также продолжал отвечать за международную

деятельность Disney. В частности, он занимался проблемой нелегального распространения продукции компании, а также искал возможности для открытия новых тематических парков Диснея в странах Азии.

На вершине

Айгер плотно работал совместно с главным топ-менеджером компании — Майклом Айснером, который в свое время реструктурировал ее и вывел на новый уровень развития. С одной стороны, при нем компания сделала ставку на создание мультфильмов для телевидения, открылись «Диснейленды» в Париже и Гонконге, но с другой, под управлением Айснера выпускались фильмы, не оправдавшие финансовых ожиданий создателей — «Перл Харбор», «Геракл», «Атлантида: Затерянный мир», а также приносили убытки купленные Disney телеканалы. После того, как в 2005 году Айснер объявил о том, что покидает свой пост, Айгер занял его должность.

Со второй половины 2000-х Айгер стал завсегдатаем различных рейтингов и списков самых влиятельных людей в бизнесе. Это вполне объяснимо: ведь именно с приходом Айгера на пост исполнительного директора компании связываются ее стремительное расширение, международная экспансия и акцент на инновациях.

Айгер объяснял свою стратегию так: если у Disney проблема с технологиями, креативностью и созданием новых прибыльных персонажей, значит, нужно купить их у других компаний. Таких, как Pixar, Marvel и Lucasfilm. Сегодня Disney — один из крупнейших медиаконгломератов, таких, как Time Warner, News Corp или Sony. У каждого из них есть свои кинопроизводство, телеканалы, звукозаписывающие студии, издательства, магазины и тематические парки. Но Айгер каким-то чудом смог сохранить лицо Disney, производя контент и для детской, и для молодежной, и для вполне взрослой аудитории.

Возможно, причина успеха не только в стремлении заработать больше денег, но и в следовании запросу общества: «Мы занимаемся бизнесом, чтобы зарабатывать деньги. При этом мы пытаемся балансировать между рассказом отличных историй с наполнением их новыми ценностями».

Поглощение Pixar

Одной из знаковых стала сделка по покупке анимационной студии Pixar, основным акционером которой был изгнанный на тот момент из Apple Стив Джобс.

Дело в том, что Pixar и Disney уже имели опыт сотрудничества, выпустив несколько чрезвычайно успешных фильмов (вспомним хотя бы «Историю игрушек»). Однако Стив Джобс и Майкл Айснер не могли найти общий язык, чтобы продолжать работать вместе. Тогда в начале 2004 года Джобс открыто заявил, что будет искать другого партнера.

Айгеру на новом посту удалось наладить общий язык с Джобсом. В частности, он поделился с последним своим видением будущего, в котором люди получают доступ к фильмам и

сериалам прямо со своих компьютеров или портативных устройств. А Джобс, в свою очередь, показал одну из первых версий iPod с функцией воспроизведения видео. «Экран устройства был размером с несколько почтовых марок, но он говорил о нем так, будто это IMAX-кинотеатр, — вспоминает Айгер. — «Оно позволит людям смотреть видео на iPod, а не только слушать музыку. Если оно попадет на рынок, ты выпустишь на нем свои ТВ-шоу?». Я тут же ответил: Да. Спустя несколько месяцев после того разговора Джобс и Айгер на презентации Apple вместе объявили, что пять шоу Disney

«МЫ ЗАНИМАЕМСЯ БИЗНЕСОМ, ЧТОБЫ ЗАРАБАТЫВАТЬ ДЕНЬГИ. ПРИ ЭТОМ МЫ ПЫТАЕМСЯ БАЛАНСИРОВАТЬ МЕЖДУ РАССКАЗОМ ОТЛИЧНЫХ ИСТОРИЙ И НАПОЛНЕНИЕМ ИХ НОВЫМИ ЦЕННОСТЯМИ».

будут доступны для загрузки в iTunes и для просмотра через iPod.

В отличие от Айснера Айгер не собирался бороться с Pixar и убедил ее создателей, что после поглощения сохранит дух и ценности их компании. В результате это вылилось в сделку стоимостью 7,4 млрд долл. (для сравнения: когда-то Microsoft предлагала Джобсу за Pixar всего 90 млн долл.). В договоре с Disney было оговорено право Pixar сохранять творческие принципы своей работы, которые Джобс считал основой их успеха.

Инвестиция оказалась успешной: вышедшие в скором времени франшизы «Истории игрушек», «Тачек» и «Корпорации монстров» показали хорошую прибыль.

Как Железный человек подружился с Микки-Маусом

Когда Pixar стала частью Disney, Айгер часто обращался за советом к Джобсу, прежде чем принять какое-то важное решение. Так было и перед покупкой Marvel. «Он заявил, что

никогда в жизни не читал комиксы и сказал, что ненавидит их еще больше, чем видеоигры. Я притащил ему энциклопедию персонажей Marvel и объяснил ему, что мы собираемся покупать. Он посмотрел на все это около десяти секунд, отбросил в сторону и сказал: «Это так важно для тебя? Ты правда этого хочешь?», — говорит Айгер. По его словам, к тому времени они с Джобсом были настолько хорошими друзьями, что могли спокойно критиковать друг друга.

Боба Айгера в Marvel привлекало не только количество потенциально прибыльных героев, но и то, что самыми преданными поклонниками творчества этой компании были мальчишки-подростки. Disney со своими принципами всегда считался больше «компанией для девочек», и героев, которые могли понравиться мальчишкам, у них традиционно было очень мало.

Владельцы Marvel относительно легко согласились на сделку, так как были больше бизнесменами, нежели творцами. То, что приобретение стоило своих 4 млрд долл., доказал невероятный успех «Мстителей». Достаточно напомнить, что хит этого года «Мстители. Финал» оказался самым кассовым фильмом в истории, собрав в прокате 2,8 млрд долларов по всему миру.

Новые горизонты

Сейчас Айгер запустил стриминговую платформу Disney+, которая объединила на одном ресурсе продукцию Disney, Pixar, National Geographic и других телевизионных брендов, а также все франшизы Marvel и «Звездных войн». Поставлена цель: семейноориентированный канал в ближайшие пять лет должен собрать аудиторию в 90 млн абонентов.

Это новая стратегия для компании, и Айгер не боится рискнуть. «Если вы посмотрите на бизнес Disney, все проекты, не считая тематических парков, попадают к потребителю через посредников — от розничных сетей до владельцев сетевых кинотеатров. Новый сервис позволит подавать продукты напрямую зрителю», — сообщает Айгер. Как говорится, посмотрим, как у него это получится. **BB**



Предприниматель Константин ШЕПЕЛЬ известен в Вологде как генеральный директор завода «Имвид», а также председатель Вологодского отделения Союза промышленников и предпринимателей. Он также депутат городского парламента двух созывов и активно занимался вопросами городской инфраструктуры. Константин ответил на традиционные вопросы нашей анкеты о себе, людях и идеалах.

КОНСТАНТИН ШЕПЕЛЬ: «ГЛАВНОЕ ДЛЯ РУКОВОДИТЕЛЯ – АДЕКВАТНОСТЬ»

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

— В 10 лет я, наверное, как и все подростки, мечтал о том, чтобы не было никакой ответственности и было побольше важных для того возраста материальных благ. Хотелось велосипед, какие-то мелочи. В 20 лет, наоборот, ты уже ищешь ответственность, пытаешься устроиться на работу. Что предложат тебе, ты на все согласен. Я горы готов был свернуть. В 30 лет у тебя уже есть дело, ты вырос и мечтаешь, чтобы это все сохранить и приумножить. Глобальная моя мечта — чтобы все было хорошо в первую очередь у семьи. Почаще быть вместе, и чтобы никто не болел из домашних.

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

— Я бы, наверное, поговорил с Лениным и с Горбачевым. Это начало и конец советской эпохи. Мне интересно, как этот строй развивался с течением времени, с чего он начинался при Ленине, и как завершился при Горбачеве.

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

— Когда не стыдно сказать, какого ты рода, и из какого государства. Когда ты уважаешь вклад своих предшественников. Когда ты не хочешь покинуть страну, а если даже покинешь, то будешь скучать.

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

— Наверное, период правления Александра III, когда развивалась экономика, и Россия была везде на первых местах.

Это период расцвета российской империи. Мне интересно, как все зарождалось, откуда взялись мануфактурщики и как появились первые люди, которые разбогатели, ничего не имея. Это не очень известный период истории, я думаю, что советская власть многое убрала из учебников, что касалось именно этой эпохи.

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

— Адекватность и понимание. Второе — честность, которая должна быть обоюдно. Третье — трудолюбие. Это общие качества и для руководителя, и для подчиненного. Не думаю, что их стоит разделять.

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

— Когда они врут. Потому что это неправильно, и это предательство. От вранья все беды.

— **Ваш идеальный вариант проведения отпуска?**

— С семьей, там, где потише. Наверное, это у отца в деревне в Харовском районе. Я люблю туда ездить.

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

Книга — Достоевский, «Идиот». Музыка — да самая разная, зависит от ситуации. Особых предпочтений нет. Из кино — все фильмы Мартина Скорсезе, это не какое-то интеллектуальное кино, а «кровь, убийства и немного запутанно». «Волк с Уолл-стрит» и «Остров проклятых», например.

— **Самый счастливый момент вашей жизни?**

— Когда родились дети. **66**



КИРПИЧНЫЙ ЦЕНТР

Вологда, ул. Преображенского, 40, офис 1. Тел/факс: 8 (8172) 51-56-09

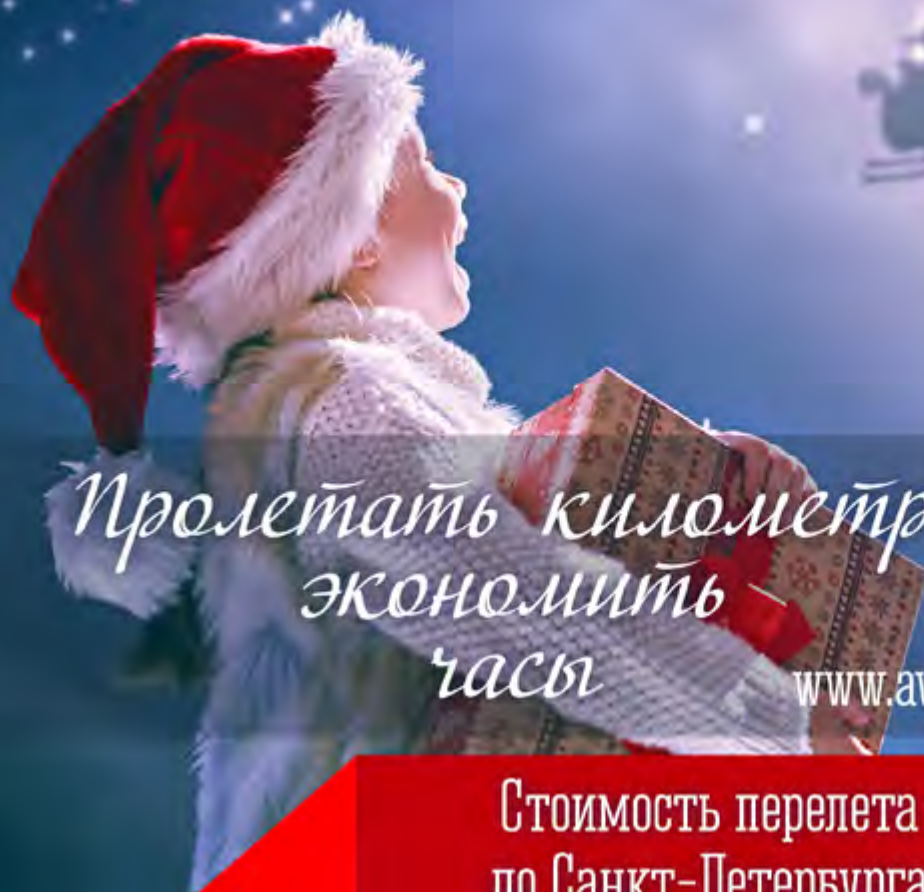
Друзья!

**Поздравляем своих клиентов, партнеров
и всех читателей журнала «Бизнес и Власть»
с Новым годом!**

Вот уже семь лет мы помогаем строиться, благоустраивать быт и развивать бизнес тысячам наших клиентов. 2019 год был весьма успешным для нас, укрепились наши партнерские связи с ведущими производителями России и Европы, расширился ассортимент продукции и география продаж. Мы с оптимизмом смотрим в будущее и желаем вам успехов в начинаниях и уверенности в собственных силах.

Пусть результаты ваших дел превзойдут все ожидания.
Здоровья, счастья и благополучия вам и вашим близким!





Пролетать километры –
экономить
часы

www.avia35.ru

Стоимость перелета
до Санкт-Петербурга
всего 3700 руб.

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