

БИЗНЕС и ВЛАСТЬ

Областной деловой журнал

№1-2 (82-83) 2018 г.

И Н Ф О Р М А Ц И О Н Н О Е И З Д А Н И Е

РЕАЛИИ ИНФОРМАЦИОННОГО ОБЩЕСТВА

ИТ-сфера
региона:
итоги-2017

РАДИСЛАВ ГАНДАПАС:

«Для того, чтобы росла эффективность бизнеса, необходимо мотивацию умножить на квалификацию».

«УСПЕХ: ЖЕНСКИЙ ВЗГЛЯД»

Участницы нашего спецпроекта счастливы, реализовав себя.

Дмитрий ФЕДОТОВ:

«ВОЛОГЖАНЕ ДОСТОЙНЫ
КАЧЕСТВЕННЫХ ДОРОГ»



РЕКЛАМА



поздравляем
с Любта



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

*Союз мужчины и женщины –
это единство двух противоположностей:
мы очень отличаемся, но созданы друг для друга.
Только вместе мы семья, где появляются и растут дети,
а значит, растёт и развивается общество.
Вы наша прекрасная и всегда очень нужная половина.
Давайте же понимать друг друга,
помогать друг другу и вместе создавать
общее прекрасное будущее.
Примите самые искренние и теплые поздравления.
Пусть наши сладости радуют вас,
делая каждый день еще приятнее и лучше.
Счастья вам, любви, здоровья и успехов!*

*С любовью и уважением,
Юрий и Арцютюн Атомяны*



КОМПАНИЯ «ПОЛИГРАФ-ПЕРИОДИКА»

КАЧЕСТВО
ПОРЯДОЧНОСТЬ
СКОРОСТЬ



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

ВОЛОГДА,
ЧЕЛЮСКИНЦЕВ, 3
ТЕЛ.: 8(8172)
72-15-65
76-00-49
72-71-11

ПОЛИГРАФИЧЕСКАЯ ПРОДУКЦИЯ



ЖУРНАЛЬНАЯ
ПРОДУКЦИЯ
В ТОМ ЧИСЛЕ
ЦВЕТНАЯ
РАЗЛИЧНОГО
ФОРМАТА
И ОБЪЕМА
**НА МАТОВОЙ
И ГЛЯНЦЕВОЙ**
МЕЛОВАННОЙ
БУМАГЕ
С ОБЛОЖКАМИ
ЛАМИНИРОВАНЫМИ
МАТОВОЙ
И ГЛЯНЦЕВОЙ
ПЛЕНКОЙ
ЛИБО
**С УФ-
ЛАКИРОВАНИЕМ**

КНИЖНАЯ
ПРОДУКЦИЯ
ВКЛЮЧАЯ
КНИГИ
И БРОШЮРЫ
В ТВЕРДОМ
И МЯГКОМ
ПЕРЕПЛЕТАХ
ИЗ БУМАГИ
И ПЕРЕПЛЕТНЫХ
МАТЕРИАЛОВ
С ПРИМЕНЕНИЕМ
ЛАМИНАЦИИ
УФ-ЛАКИРОВАНИЯ
И ТИСНЕНИЯ
ФОЛЬГОЙ

ОПЕРАТИВНАЯ
ПЕЧАТЬ
НА ЦИФРОВОЙ
МАШИНЕ
НА РАЗЛИЧНЫХ
ВИДАХ БУМАГ
ВКЛЮЧАЯ
ДИЗАЙНЕРСКИЕ
С ПРИМЕНЕНИЕМ
ЛАМИНИРОВАНИЯ
И ФОЛЬЖЕНИЯ
В ТОМ ЧИСЛЕ
С БИГОВКОЙ
И ПРУЖИННЫМ
ПЕРЕПЛЕТОМ

WWW.PFPOLIGRAFIST.COM

7 КОЛОНКА РЕДАКТОРА

8 ГЛАВНЫЕ НОВОСТИ

13 АКТУАЛЬНО

НЕ КО ДВОРУ

Размышления о том, насколько причудлив, извилист и тернист может быть путь инвестора на территории нашей области.



14

14 ГОРОДСКОЙ ФОРМАТ

СЕРГЕЙ ВОРОПАНОВ: «ГОРОД ЧУВСТВУЕТ СЕБЯ УВЕРЕННО»

Мэр Вологды прогнозирует, что положительная динамика в муниципальной экономике продолжится и в наступившем году.

«ДОРСЕРВИС»: ДЕЛАТЬ НА СОВЕСТЬ

Эту вологодскую организацию знают и уверены в качестве ее работы многие заказчики и партнеры.

МАГИСТРАЛЬНЫЙ ПУТЬ

Многие работы по благоустройству города — заслуга компании «Магистраль».

«ВОЛОГДАГОРТЕПЛОСЕТЬ»:

НАДЕЖНОСТЬ И ОТВЕТСТВЕННОСТЬ

Предприятие в полном объеме выполняет свои обязанности по снабжению города теплом, невзирая на все проблемы, с которыми приходится сталкиваться.

ВОДНАЯ АРТЕРИЯ

МУП ЖКХ «Вологдагорводоканал» признано профессионалами отрасли одним из лучших на Северо-Западе.

27 ОПОРА И ПОДДЕРЖКА

ВЗГЛЯД В БУДУЩЕЕ

В 2017 году произошла своеобразная «перезагрузка» Вологодского регионального отделения «ОПОРЫ РОССИИ».

30 ИТ

ВЕКТОР РАЗВИТИЯ ИНФОРМАЦИОННОГО ОБЩЕСТВА

Интервью с председателем Комитета информационных технологий и телекоммуникаций области Андреем Никуличевым.



32

ИТ — ИНСТРУМЕНТ ЛИДЕРСТВА

Группа компаний «ФосАгро» реализовала в минувшем году в Череповце уникальный проект по строительству современного Центра обработки данных.

ИНТЕРНЕТ-КУЛЬТУРА

ИТ-воспитание необходимо, как правила хорошего тона в реальном мире, — считает руководитель компании «А-Элита» Елена Хоботова.

35 СОБЫТИЕ

КАДРЫ: КАК СОЗДАВАТЬ «ЗВЕЗДЫ»

В конце прошлого года Союз промышленников и предпринимателей Вологодской области организовал в Череповце круглый стол, посвященный основным направлениям работы с персоналом.

ПРОЕКТ ЛИЦОМ

В Вологде на площадке Корпорации развития впервые состоялась Биржа инвестиционных проектов.

38 ТРАНСПОРТ

ПО ПУТИ РАЗВИТИЯ

В этом году Северная железная дорога, большая часть которой расположена на территории Вологодской области, отмечает 150 лет.



38

40 СЕЛЬСКОЕ ХОЗЯЙСТВО

КАЧЕСТВО И СКОРОСТЬ КАК ЗАЛОГ УСПЕХА

Вологодскому предприятию «Джомс», которое занимается строительством сельхозобъектов, есть чем гордиться.

42 ЗДРАВООХРАНЕНИЕ

ПЛАТА ЗА ЗДОРОВЬЕ

Пока в правительстве обсуждают параметры стратегии, которая отвечала бы современным запросам общества, мы опросили экспертов отрасли, чтобы разобраться, как обстоят дела в региональной медицине.

46 СИТУАЦИЯ

БАНК НА ЗАКЛАНИИ

Отзыв лицензии у «Северного кредита» в очередной раз заставил задуматься о том, насколько рискованно вкладывать деньги налогоплательщиков в частные банки.

48 СПЕЦПРОЕКТ

УСПЕХ: ЖЕНСКИЙ ВЗГЛЯД

Наш ежегодный специальный проект приурочен к Дню 8 марта и посвящен успешным, известным, ярким личностям.

70 КУЛЬТУРА

«ЗДЕСЬ И СЕЙЧАС»

Выставкой графики с таким названием открылся 15-й творческий сезон в галерее современного искусства «Красный Мост».

72 ОБРАТНАЯ СВЯЗЬ

ОТЗЫВЫ НАШИХ ЧИТАТЕЛЕЙ И ПАРТНЕРОВ

Делимся добрыми словами в адрес редакции. Надеемся, что и вам будет приятно.



ЛИЧНЫЙ КОНСУЛЬТАНТ



60

60 КОНСАЛТИНГ

ФАКТОРЫ УСПЕХА

О развитии инфобизнеса в России, методиках работы с аудиторией, о личном счастье и карьере мы поговорили с Радиславом Гандапасом, который побывал в Вологде со своим тренингом.

65 ЮРИДИЧЕСКИЙ ВОПРОС

КАК ПОБЕДИТЬ «ЗАКАЗЧИКА-УКЛОНИСТА»

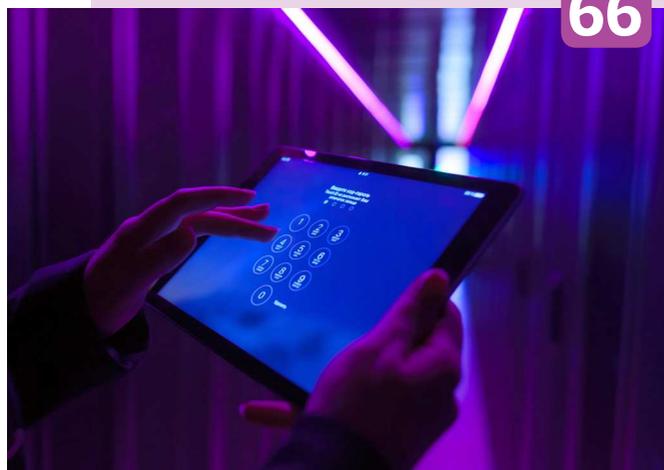
Что нужно знать исполнителю госконтракта, чтобы увеличить свои шансы на победу над недобросовестным заказчиком?

66 ВЫСОКИЕ ТЕХНОЛОГИИ

ОСТРОВ КРИПТ

Разбираемся, что такое биткоин, блокчейн и криптовалюты.

66





Ресторан Звезда Востока

Приглашаем вас
отпраздновать 8 Марта вместе!
У нас можно в теплой и уютной
атмосфере отметить юбилей,
свадьбу, день рождения.

Винная карта ресторана
недавно претерпела очень
вкусные изменения. Любители
классики смогут порадовать
себя прекрасными напитками
из Франции и Италии, а тем,
кто любит пробовать новое,
из солнечного Азербайджана.



Ресторан «Звезда Востока» приглашает вас перенестись в королевство волшебной арабской ночи, в страну темнооких изящных красавиц, халифов и мудрецов. Большой компании гостей ресторан готов подать необычайно вкусное блюдо «Ужин султана»: Он готовится на углях, красиво оформляется и подается в садже — на чугунной сковороде. Вкуснейшие блюда, созданные с соблюдением старых традиций. Танец живота, завораживающий неподражаемой чувственностью и красотой. Качественная «живая» музыка и превосходное обслуживание — все это может обыкновенный день превратить в сказку!

Если вы являетесь почитателем «живой» музыки, «Звезда Востока» определенно придется вам по душе. Роскошное исполнение популярных композиций украсит ваш вечер и позволит насладиться отличным отдыхом.

г. Вологда, ул. Воровского, 19, тел.: (8172) 72-23-04, zvezdavostoka35.ru



В этом номере мы продолжаем подводить экономические итоги 2017 года. Вопреки субъективным ощущениям, они не так уж плохи. Это наглядно демонстрируют цифры, приведенные в нашем совместном проекте с администрацией Вологды, где мы собрали дорожные и коммунальные организации, от которых зависит комфорт среды обитания жителей областной столицы.

Не может не вселять оптимизм и тот факт, что в Вологде работает столько амбициозных, результативных и неординарных руководителей — как в бюджетных, так и в коммерческих организациях. Наш ежегодный предвесенний проект «Успех: женский взгляд» собрал именно таких. Замечу: все-таки женский стиль руководства, манера общения и формы самопрезентации существенно отличаются от мужских. Что бы там ни говорили феминистки и прочая прогрессивная общественность, ратующая за равенство, для женщины важнее всего гармония в семье и эмоциональная поддержка близких. Тем удивительнее слышать от наших героинь о том, каких успехов (и благодаря чему) они добились в своей карьере.

Еще мы взяли интервью у Радислава Гандапаса — одного из самых известных бизнес-тренеров современной России, который первый раз приехал в Вологду. Планируем в этом году продолжить придерживаться линии образования и просвещения нашей аудитории. Знания — это сила. Мотивация — это наше всё.

К слову, для нашей редакции ушедший год тоже оказался неплохим. В начале января по традиции были торжественно подведены итоги конкурса областных СМИ на призы губернатора Олега Кувшинникова. В номинации «Экономика» с формулировкой «За всестороннее освещение экономической ситуации в регионе» было отмечено именно наше издание (по моему глубокому убеждению, конкурентов на этом поле у нас немало, что позволяет с еще большей благодарностью принять столь высокую оценку нашей работы). Ну что же, будем делать журнал дальше!

*Главный редактор
Александр Мальцев*

Областной деловой журнал

БИЗНЕС и ВЛАСТЬ

Для тех, кто принимает решения

УЧРЕДИТЕЛЬ И ИЗДАТЕЛЬ
ООО «АН-МЕДИА»

«ОБЛАСТНОЙ ДЕЛОВОЙ ЖУРНАЛ «БИЗНЕС И ВЛАСТЬ»

СВИДЕТЕЛЬСТВО О РЕГИСТРАЦИИ: ПИ № ТУ
35 00 120, ВЫДАНО УПРАВЛЕНИЕМ РОСКОННАДЗОРА
ПО ВОЛОГДСКОЙ ОБЛАСТИ 21 ОКТЯБРЯ 2013 ГОДА

ГЛАВНЫЙ РЕДАКТОР
АЛЕКСАНДР ВЕНИАМИНОВИЧ МАЛЬЦЕВ

ДИРЕКТОР
НАТАЛЬЯ НЕСТЕРОВА

КОРРЕКТОР
ОКСАНА ЛАБУТИНА

НАД НОМЕРОМ РАБОТАЛИ

ТАТЬЯНА БАЛАЕВА
АЛЕКСАНДР ИЛЬИЧЕВ
ДМИТРИЙ КАТАЕВ
ТАТЬЯНА ЛАДУХИНА
ЮЛИЯ МЕДВЕДЕВА
БОРИС МОЛЧАНОВ

ФОТОГРАФИИ
ОЛЕГ КОРМАШОВ
АЛЕКСЕЙ КУДРЯШОВ
МАРИНА МУРЗИНА
РОМАН НОВИКОВ
АЛЕКСЕЙ СОПЕГИН

ДИЗАЙН
СЕРГЕЙ ДОБРЫНИН

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

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

ТИРАЖ 5000 ЭКС.

ПОДПИСАНО В ПЕЧАТЬ 8 ФЕВРАЛЯ 2018 Г.
ВЫХОД ЖУРНАЛА В СВЕТ 16 ФЕВРАЛЯ 2018 Г.

МАТЕРИАЛЫ, ОБОЗНАЧЕННЫЕ ЗНАКОМ **Р**, 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, 720-790
E-MAIL: REDAKTOR@VOLBUSINESS.RU
WWW.VOLBUSINESS.RU БИЗНЕСИВЛАСТЬ.РФ

РАСПРОСТРАНЕНИЕ:

СУПЕРМАРКЕТЫ «ЗОЛОТОЙ КЛЮЧИК» (Г. ВОЛОГДА), СЕТЬ ДОРОЖНЫХ КАФЕ «БАРАНКА», РЕЙСЫ АВИАПРЕДПРИЯТИЯ «СЕВЕРСТАЛЬ», РЕЙСЫ ВОЛОГДСКОГО АВИАПРЕДПРИЯТИЯ (ВСЕ НАПРАВЛЕНИЯ).

ПОДРОБНЕЕ О РАСПРОСТРАНЕНИИ ЖУРНАЛА — НА САЙТЕ **VOLBUSINESS.RU**. ПРОСИМ СООБЩАТЬ В РЕДАКЦИЮ О НЕПОЛУЧЕНИИ ЖУРНАЛА И ОБ ИЗМЕНЕНИИ АДРЕСНЫХ ДАННЫХ.



На обложке
Дмитрий Федотов,
директор компании «Дорсервис»

Фотограф
Олег Кормашов



Доверительные отношения

В Вологодской области необходимо создать комфортный и доверительный инвестиционный климат, доверительную среду между бизнесом и государством, которые станут стимулировать экономический рост в регионе.

Такое заявление сделал губернатор Олег Кувшинников на встрече с руководителем управления Федеральной налоговой службы России по Вологодской области Юлией Суцевской.

«Когда ко мне обращаются предприниматели, то говорят о некотором избыточном давлении со стороны органов государственной исполнительной власти, налоговой инспекции и контрольно-надзорных структур, — отметил он. — Наша задача — сделать так, чтобы бизнес развивался и чувствовал нашу поддержку при реализации любых проектов».

Юлия Суцевская в свою очередь сказала, что налоговики разделяют эту точку зрения, и их задача — создать в области

так называемую «чистую среду», чтобы налогоплательщики самостоятельно оплачивали законодательно установленные платежи: «В последние годы мы продолжили рискоориентированный подход и снизили количество выездных налоговых проверок больше, чем на 20%. А если брать в расчет последние шесть лет, то их количество сократилось в 5,4 раза».

Напомним, в № 10 за 2017 год мы подробно описали претензии вологодского предпринимательского сообщества к налоговому ведомству.

Разговор по существу

Расширенная встреча с участием вологодских предпринимателей и представителей контрольно-надзорных органов состоится в Вологде в марте.

Такая договоренность была достигнута между Вологодским региональным отделением «ОПОРЫ РОССИИ» и заместителем начальника главного управления МЧС России по Вологодской области Сергеем Веретенниковым.

Руководство общественной организации приглашает предпринимателей области задать волнующие их вопросы по поводу проведения контрольно-надзорной деятельности и принять участие в предстоящем мероприятии.

Об итогах работы отделения «ОПОРЫ РОССИИ» в 2017 году читайте на стр. 27.

Женская формула равенства

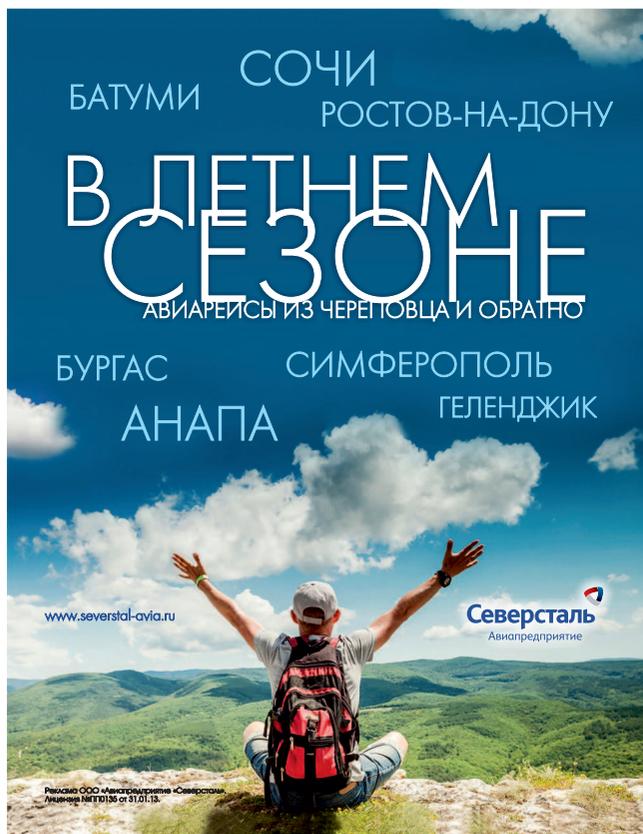
В начале февраля в Вологде прошел второй городской форум «Формула равенства». На нем шла речь о роли и особенностях женского предпринимательства.

На площадке форума участницы обсудили проблемы, касающиеся бизнеса, создаваемого женщинами, а также вопросы региональной демографии и экономики. «Один из вопросов — растущий процент занятости женщин в сфере нелегального бизнеса, в теневом секторе, — заметила заместитель начальника департамента экономического развития Вологды Светлана Пахнина. — Чаще всего представительницы прекрасного пола работают в сфере торговли и услуг, а также под их «крылом» находится 90% сектора социального предпринимательства».

На форуме спикеры пояснили, почему выгоднее работать легально. Ответ прост: «чистый» бизнес может участвовать в грантах, заявляться на конкурсы, заключать партнерские соглашения с муниципальными властями и запускать законную рекламу.

Кроме того, женщинам, вступившим на нелегкий путь бизнеса, на форуме рассказали о финансовой безопасности и способах достижения бизнес-целей, о государственной поддержке, а также об образовательных интенсивах.

В рамках форума были проведены мастер-классы по деловому стилю и развитию персонального бренда. Последний провела директор журнала «Бизнес и Власть» Наталья Нестерова. «Личность — это тоже бренд. В современном обществе обладатель личного бренда может рассматриваться как уникальный товар, — комментирует Наталья Олеговна. — Тех, у кого





Меню ДОМ Меню

Отличный подарок к 8 марта от «Дом Цветов»!

3 тюльпана - 105 рублей
 5 тюльпанов - 175 рублей
 9 тюльпанов - 315 рублей
 15 тюльпанов - 525 рублей

*Акция действует при покупке от 100 тюльпанов

35
рублей

При заказе тюльпанов от 1000 штук
или при заказе на нашем сайте www.domcvetov.net
доставка по городу - **БЕСПЛАТНО**



менеджер Наталья
8-921-069-54-92
shnn@domcvetov.net

г.Вологда, ул. Мира, д. 13
72-10-28, 70-02-68
www.domcvetov.net

менеджер Светлана
8-921-069-54-90
msr@domcvetov.net

громкое имя и безупречная репутация, в буквальном смысле приобретают на рынке: чиновников и наемных сотрудников выбирают их будущие начальники, а предпринимателей выбирают клиенты и партнеры».

Итогом форума стала резолюция с предложениями к правительству области, Законодательному собранию и администрации Вологды. В частности, участники отметили необходимость выделить в строящихся микрорайонах дополнительные помещения под офисы врачей общей практики, продлить выплату компенсаций медработникам до двух лет и др.

Еще одним результатом форума стало подписание соглашения городских властей с региональным отделением «ОПОРЫ РОССИИ», которая выступила соорганизатором мероприятия. Документ предусматривает создание бизнес-площадки, где деловые женщины смогут делиться своим опытом на постоянной основе.

О женщинах, которые сочетают карьерный рост и жизненный успех, читайте в нашем спецпроекте на стр. 48.



Совсем слетели!

Журнал «Бизнес и Власть» работает со множеством партнеров. За годы работы с большинством из них сложились по-настоящему дружеские отношения. Но недавно нам впервые пришлось столкнуться с примером непорядочности и обмана. Речь идет о компании «Слетать».

В октябре прошлого года на страницах журнала была опубликована статья «Слетать: поощрять и вдохновлять», в которой рассказывалось об услугах вологодской компании по заказу авиабилетов в любую точку мира по выгодным ценам. Редакция вынуждена принести читателям свои извинения: руководство организации, о которой был размещен рекламный материал, оказалось нечистоплотным, попросту... не оплатив это размещение (никаких претензий к качеству оформления и содержанию текста у него не было). Судя по всему, компания «Слетать» «отправляет в свободный полет» и своих клиентов: телефоны, указанные в рекламе, не отвечают, а сотрудники на любые вопросы о настоящем и будущем их фирмы отвечают крайне уклончиво.

«Бизнес и Власть» настоятельно рекомендует взвесить все за и против, прежде чем пользоваться услугами данной компании.

БОГАТЫЕ ТОЖЕ ПЛАЧУТ

ТЕКСТ: АНДРЕЙ СЫЧЕВ

Новость о том, что два российских олигарха, имеющих непосредственное отношение к Вологодской области, Алексей Мордашов («Северсталь-групп») и Андрей Гурьев («ФосАгро») — попали под очередные американские санкции, не на шутку встревожила местную общественность. Еще бы: доля их предприятий в объеме промышленного производства нашего региона превышает 70%.

Чем провинились миллиардеры — сказать сложно. Например, Мордашову (точнее, его «Силовым машинам») вменяют в вину поставку в Крым сименсовских турбин, а Андрей Гурьев угодил под раздачу вообще, можно сказать, по навету. Критерии отбора для этого списка весьма туманны: это близость к президенту Владимиру Путину и влияние на российскую экономику.

Скорее всего, у лиц, попавших в скорбный «кремлевский доклад», жизнь сильно усложнится. В этой связи можно ожидать ограничения рынков сбыта российского металлопроката и удобрений на европейском и американском рынках. К счастью, у нашей страны

Алексей Мордашов предлагает изыскивать внутренние резервы: «Сегодня мы имеем [всего] 2% роста ВВП с проблемами по защите прав собственности, по стабильности налоговой системы, по всем проблемам функционирования государства, бизнес-климата. Если бы их не было, уже только это могло бы дать серьезный толчок в экономическом развитии».



имеется перспективный сосед — Китай, который в значительной степени сократил (по причине заботы об экологии) объемы металлургического производства. И наши

металлурги могут рассчитывать на определенную часть китайского рынка.

Возникает вопрос: чем Китай намерен восполнять потери от закрытия вредных производств? Оказывается, с недавнего времени тамошний ЦК компартии постановил повсеместно усиливать роль малого и среднего бизнеса. И довести уровень МСП до 90% в общем товарообороте.

А у нас пока что в повестке дня один главный вопрос: за счет каких дополнительных источников будет наполняться бюджет? Можно, конечно, до бесконечности повышать налоги на малый бизнес. Но пока доля МСП в общем региональном товарообороте не превышает 28%...

Впрочем, вполне вероятно, что последние действия со стороны США хоть на какое-то время остановят отток капитала за рубеж. Сегодня приоритеты начали меняться, подтверждение тому — всплеск реинвестиций со стороны крупного бизнеса в собственные производства. Так что худа без добра, как говорится, не бывает. И кто знает, быть может, этот самый санкционный тормоз будет для нашей страны той педалью газа, при помощи которой можно придать отечественной экономике новый импульс. **BB**

САНКЦИОННЫЙ ЭКИВОК

В конце января администрацией Дональда Трампа в Конгресс был представлен документ, состоящий из членов российского правительства и долларовых миллиардеров из списка Forbes. При этом, было объявлено, что против этих людей никаких санкций не вводится.

Однако, видимо, стоит ожидать, что будет продолжение. Но каким оно будет и когда, это уже открытый вопрос. Не исключено, что США ведут на этот счет торг с Кремлем, хотя наблюдатели с обеих сторон отрицают даже вероятность серьезных переговоров на эту тему.

Во время своего пребывания в Америке минувшей осенью ваш покорный слуга спрашивал у политологов, стоит ли России вообще ожидать очередных санкций? Ответ всякий раз был уклончивым: то ли никто не понимал, что конкретно будет делать Трамп и его команда, то ли для экспертов вообще было не важно, будут ли приняты новые санкции — в сравнении с общим противодействием новому президенту для американского истеблишмента меркнут даже вопросы внешней политики.

Сейчас становится ясно, что американская элита осознает: доводить экономическое давление на Россию до предела нет никакого смысла. Во-первых, изначальные санкции, введенные в 2014 году, своей цели не достигли. Во-вторых, усиление санкционного режима негативно скажется на российской экономике, а ее дестабилизация ни в чьи планы не входит и даже считается вредной для обстановки в мире.

Поэтому ситуация остается крайне двусмысленной.

Владимир Пешков.

— **Наталья Валерьевна, какие самые важные изменения ожидают антимонопольное ведомство в наступившем году?**

— Сначала отмечу, что в новый год мы вступили с утвержденным указом главы государства «Национальным планом развития конкуренции на 2018—2020 годы».

Основной целью этого документа является повышение удовлетворенности потребителей и экономической эффективности и конкурентоспособности хозяйствующих субъектов, а также стабильный рост и развитие многоукладной экономики государства.

Национальный план развития конкуренции направлен на снижение доли государственного участия в конкурентных сферах экономической деятельности, в том числе ограничение создания унитарных предприятий, реформу тарифного регулирования, эффективное предупреждение и пресечение антимонопольных нарушений, приводящих к ограничению и устранению конкуренции на товарных рынках, и поддержку предпринимательской инициативы, включая развитие малого и среднего бизнеса.

Поэтому могу сказать, что вся та огромная серьезная работа, которая изо дня в день проводится сотрудниками антимонопольного ведомства, признана как одно из основополагающих направлений и условий дальнейшего экономического развития страны.

— **Если говорить непосредственно о работе Вологодского УФАС России, с какими задачами вы вступаете в очередной период своей деятельности?**

— Одним из приоритетных направлений нашей деятельности в наступившем году будет работа по внедрению Стандарта развития конкуренции на территории Вологодской области. Напомню, соглашение о внедрении стандарта Вологодское УФАС России, правительство области, Законодательное собрание и Ассоциация «Совет муниципальных образований Вологодской области» заключили в октябре 2017 года.

Наше предложение о включении рынка нефтепродуктов в список приоритетных

ПЕРСПЕКТИВЫ КОНКУРЕНЦИИ

ТЕКСТ: ТАТЬЯНА БАЛАЕВА

Традиционно начало года является временем, когда мы намечаем планы на ближайшую перспективу, определяем главные задачи для их воплощения, расставляем приоритеты в своем дальнейшем развитии. Об основных направлениях деятельности Управления Федеральной антимонопольной службы по Вологодской области мы беседуем с руководителем Натальей МЕРЗЛЯКОВОЙ.

направлений в Вологодской области получило поддержку регионального правительства на рабочем совещании, состоявшемся в декабре ушедшего года. В совещании приняли участие заместитель губернатора Виталий Тушинов, заместитель начальника департамента ТЭК и тарифного регулирования Михаил Кривохижин, председатель постоянного комитета по экономической политике и собственности Законодательного собрания Денис Долженко, а также представители крупнейших поставщиков на рынке нефтепродуктов. Итогом рабочего совещания стало определение направлений деятельности органов местной исполнительной власти по развитию конкуренции на рынке нефтепродуктов.

— **Мы постоянно информируем наших читателей об изменениях в законодательстве о госзакупках. Что ожидать участникам закупок в ближайшую перспективу?**

— В конце ушедшего года президент подписал законы о внесении очередных изменений в законодательство о закупках. Так, в ФЗ № 44 «О контрактной системе» внесен ряд изменений, важнейшим из которых является отказ от бумажной формы проведения закупок и перевод всех открытых закупочных процедур в электронную форму. К электронному аукциону добавятся открытый конкурс, конкурс с ограниченным

участием, двухэтапный конкурс, запрос котировок и запрос предложений.

Внося такие изменения в законодательство, ФАС преследует цель существенно упростить процедуру закупок, сделать ее максимально понятной и единообразной для потенциальных участников. Перевод закупок на электронные площадки является одним из важнейших шагов в этом направлении, благодаря которому все сложности закупочного процесса можно погрузить в функционал информационных систем, сделав проще процедуру закупки.

Поправки в ФЗ № 223 «О закупках товаров, работ, услуг отдельными видами юридических лиц» позволят обеспечить поддержку субъектам малого и среднего предпринимательства на закупках госкомпаний. В частности, поправки устанавливают закрытый перечень способов закупок у субъектов МСП и полный их перевод в электронную форму. Проводятся такие закупки будут на универсальных торговых площадках, функционирующих в соответствии с ФЗ № 44.

Упомянутые изменения — важный, но далеко не единственный шаг на пути к упрощению закупочных процедур с использованием передовых технологий. Мы должны максимально автоматизировать и унифицировать сам процесс, тем самым сделав его понятным для участников закупок и исключив процедурные нарушения. **ЕБ**

ЗАДЕЛ НА БУДУЩЕЕ: «КЛУБ ДЕЛОВОГО ОБЩЕНИЯ» ПОДВЕЛ ИТОГИ РАБОТЫ

В 2017 году общественные объединения предпринимателей совместно подготовили анализ основных проблем, негативно влияющих на экономику региона. Информация была доведена до федеральных и региональных чиновников. Инициатор документа — Вологодская областная общественная организация «Клуб делового общения» встретила с депутатом Государственной Думы РФ Евгением ШУЛЕПОВЫМ для подведения предварительных итогов работы по решению данных проблем.



Ряд предложений по изменению законодательства в части снижения налоговой нагрузки на субъекты предпринимательства лег в основу законопроектов и был принят Государственной думой. В частности, законопроекты о снижении налоговой нагрузки на движимое имущество организаций, освобождении от налога на высокоэффективное и инновационное имущество, предоставлении налоговых преференций предпринимателям, реализующим инвестиционные проекты.

По вопросу высокой стоимости ресурсов для бизнеса на территории Вологодской области был направлен запрос министру энергетики РФ Александру Новаку. Дополнительно направлен запрос в Федеральную антимонопольную службу Российской Федерации о проведении

проверки расчетов тарифов на электрическую и тепловую энергию.

По вопросу об изменении Лесного кодекса РФ в части фото- и видеофиксации внесен проект соответствующего федерального закона. Законодательная инициатива была рассмотрена Экспертным советом. В настоящее время правительством РФ разрабатывается порядок фото- и видеофиксации с учетом предложений, подготовленных вологодскими лесопромышленниками.

По вопросу увеличения отчетности для субъектов бизнеса было подготовлено предложение министру финансов Антону Силуанову унифицировать формы отчетности, сократив их количество; определить налоговую службу органом, принимающим отчеты и осуществляющим их предоставление в соответствующие

негосударственные фонды и иные органы. Получен ответ о проработке возможности исключения или объединения форм отчетности и введения режима «одного окна».

На встрече также обсуждались темы прекращения работы региональных банков, сложности получения кредитов на развитие бизнеса, повышения налогов. Были затронуты вопросы взаимодействия с налоговыми органами, в том числе при проведении проверок. Предприниматели высказали мнение, что в конечном итоге ряд этих факторов негативно влияет на экономику региона, приводит к миграции бизнеса, закрытию предприятий, сокращению сотрудников и уменьшению налогов, поступающих в бюджет.

На мероприятии было решено продолжить совместную деятельность по решению данных проблем. Дополнительно на 2018 год Евгений Шулёпов и бизнес-сообщество поставили для себя следующие задачи. Первое — изменение Закона о банкротстве, результатом которого должно становиться оздоровление предприятий, а не их разорение. Второе — развитие небанковских кредитных организаций по всем направлениям, которые должны стать полноценной альтернативой банковской системе на местах. И третье — развитие сельских территорий, где есть все условия для развития малого и среднего предпринимательства.

Добавим, что вопросы, которые были сформулированы на встрече, стали результатом большой аналитической работы, проделанной сразу несколькими общественными институтами: «Клубом делового общения», региональным отделением «ОПОРЫ РОССИИ», Союзом Вологодская торгово-промышленная палата, городским отделением Союза промышленников и предпринимателей Вологодской области, а также региональным уполномоченным по защите прав предпринимателей. Бизнес-сообщество продемонстрировало, таким образом, что занимает активную позицию, готово совместно работать на благо экономики региона. Предприниматели формулируют проблемы, ставят их перед властью, участвуют в решении. **BB**

НЕ КО ДВОРУ

ТЕКСТ: БОРИС ГОЛЬДИН

Правильно написал Тютчев: «Умом Россию не понять. Аршином общим не измерить». А у нас, жителей Вологодской области, как считают иностранцы, не только особенная статья, но и вера особая — в то, что заживем мы хорошо да славно, ничего для этого сделав. Но одними песнями и хороводами сыт не будешь*.

Инвесторы иной раз только диву даются: виданное ли дело, они с деньгами в район идут, чтобы чужую территорию развивать, а местные чиновники, в чьи должностные обязанности входит улучшение социально-экономического состояния вверенной территории и развитие здоровой конкуренции, их за нос водят.

И только мы плечом к плечу...

В Вельском районе Архангельской области большими темпами развивается молочное животноводство, чему немало способствует высокая государственная поддержка с учетом северной территории. Так, года три назад за 1 литр сырого молока производителю от государства там давали 4 рубля, а в Вологодской области — 80 коп., правда, без учета иных видов поддержки.

Зато у нас земли в избытке. Не так давно вельские животноводы предложили местным чиновникам построить в Верховажском районе современную роботизированную ферму на 2,5 тыс. голов. Обратились за помощью к местным чиновникам с просьбой выделить им 4 тыс. га угодий — под кормовую базу. Те их сперва обнадежили, но через два месяца дали инвесторам, как говорится, от ворот поворот, аргументировав тем, что обещанная земля уже имеет хозяина, который ее, якобы, просто не оформил в собственность.

* Данная статья является продолжением цикла материалов, посвященных теме привлечения инвестиций регион. Начало в №9, 10 за 2017 год.

В ходе разбирательства выяснилось, что верховажские аграрии не желают отдавать «чужакам» ни пяди родной земли — авось самим сгодится.

Чтобы не потерять инвесторов, областные чиновники предложили северным соседям участок в Сямженском районе — впридачу с никому не нужным молокозаводом. Плюс предложения очевиден: молоко с фермы сразу же идет на переработку. Пока вельчане пребывают в раздумьях: до Сямжи дорога-то не ближняя.

Харовская аномалия

Пока что очевидно одно — одних «заманух» недостаточно, а потому в регионе предстоит еще много работы для систематизации взаимодействия с инвесторами, которые порой сталкиваются с подвохами буквально на ровном месте, как это произошло, к примеру, с китайскими бизнесменами в Харовском районе, где им был выделен земельный участок.

Все вроде бы шло нормально, если бы не энергетики, выставившие китайцам счет в 16 млн руб., на что те вовсе не рассчитывали. Вначале иностранные инвесторы грешили на переводчика, мол, тот неправильно перевел. «Нет, все правильно — 16 миллионов с вас за кабель и подключение к подстанции. Китайцы начали было паковать чемоданы и точно бы уехали, не вмешайся в это дело областные власти и Корпорация развития. Так всем миром было найдено компромиссное решение по снижению стоимости электроподключения.

Этот пример красноречиво свидетельствует о том, что придумывать инвестпланы для губернатора и создавать условия для приема инвесторов, для развития территории — две большие разницы.

Мы странно встретились

Да что там иностранный инвестор, когда местные предприниматели порой из-за нехватки информации друг о друге не в силах скооперироваться.

Анекдотичная ситуация произошла недавно во время визита вологодской делегации в Армению. При посещении местного предприятия по производству шампиньонов, руководительница череповецкого птицеводческого хозяйства проявила интерес к этим грибам, идущим на кормовые добавки курам. Оказывается, директор долгое время безуспешно искала производителей шампиньонов, а тут вот такая удача улыбнулась. «Так их же в поселке Васильевском, под Вологодой выращивают, — удивился областной чиновник, — об этом в журнале «Бизнес и Власть» я прочитал». А затем указал птицеводу на директора «Вологодской зелени», идущего рядом.

Тут же будущие партнеры, обменявшись адресами, ударили по рукам. Вот ведь как оно бывает. И это было бы смешно, если бы не одно обстоятельство. В прошлом году доля организаций МСП в общем обороте предприятий составила 28%. Это очень мало, учитывая, что в арсенале региона чемодан инструментов для поддержки предпринимательства. **BB**

СЕРГЕЙ ВОРОПАНОВ: «ГОРОД ЧУВСТВУЕТ СЕБЯ УВЕРЕННО»

ТЕКСТ: ВЛАДИМИР МАКАРОВ

В 2017 году прибыль крупных и средних организаций Вологды в целом выросла примерно на треть, а оборот — на 7%. Несмотря на то, что есть проблемы в строительном комплексе города, общие финансовые показатели муниципальной экономики продолжают расти.

Таковы итоги 11 месяцев 2017 года (официальные данные по году в целом будут представлены в марте). По словам мэра Сергея Воропанова, положительные данные свидетельствуют о том, что «город чувствует себя уверенно». Он прогнозирует, что такая динамика продолжится и в наступившем году: «Бизнес в Вологде развивается, пусть не такими темпами, как бы нам хотелось, — подчеркивает он. — Тот факт, что даже компании с иностранным капиталом увеличивают объемы производства, говорит о том, что у бизнеса есть доверие к руководству и области, и города, что у нас хороший деловой климат».

Гордость Вологды

Разные отрасли городской экономики показывают и спад, и рост. Неоднозначна ситуация, к примеру, в сфере производства подшипников. С одной стороны, в минувшем году объем их производства упал на 14%. Но с другой стороны, именно в 2017 году было открыто новое крупное производство, — завод высокоточных подшипников, — которое в ближайшей перспективе может не только выправить ситуацию, но и простимулировать рост.

«Завод высокоточных подшипников — это действительно гордость, объем инвестиций в него составил более чем 2,5 млрд руб., объем рабочих мест на нем по плану будет доведен

до 250, — отмечает мэр Вологды. — Второе сравнимое производство — это строительство второй очереди фабрики компании «Нестле». Представьте себе: в Вологде находится предприятие, которое поставляет продукцию почти во все страны бывшего Советского Союза и обеспечивает продукцией всю Восточную Европу».

У развития такого производства именно в Вологде есть свои причины. Во-первых, это квалифицированные кадры в сфере молочного производства. Во-вторых, наличие качественного сырья для производства молочных смесей. Причем вологодские производители молока являются основой



Генеральный управляющий предприятием «Вологодское мороженое» Елена Яковлева: «В 2017 году запустили новый низкотемпературный склад с холодильным оборудованием».



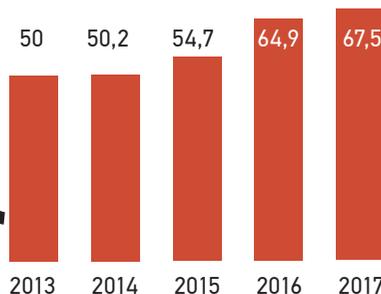
Еще одна хорошая новость: начались поставки вологодского мороженого в Китай.

Фото: пресс-служба администрации города Вологды.

Экономика Вологды в 2017 году: отраслевой срез



Объемы промышленного производства (млрд руб.)



Динамика работы отдельных отраслей в денежном выражении

- +53% — металлургия
- +35% — производство одежды
- +18% — производство прочих транспортных средств и оборудования
- +14% — прочая неметаллическая минеральная продукция
- +14% — производство электрооборудования
- +13% — производство компьютеров и оптических изделий
- +1% — производство мебели
- 1% — производство пищевых продуктов
- 8% — производство машин и оборудования, не включенных в другие группировки
- 45% — полиграфическое производство

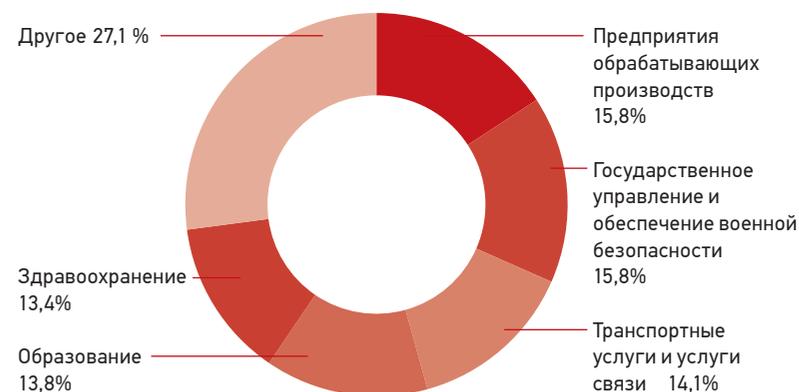
Оборот крупных и средних организаций

165 млрд руб.



на **7,1%** по отношению к 2016 году

Структура занятости в Вологде (2017 год, от общей численности работников)



1,1% — уровень безработицы среди экономически активного населения города.
29 тыс. руб. — заработная плата одного работника в среднем по городу.

для формирования всего молочного кластера Вологодчины.

«Для Вологды перспективными являются несколько направлений, которые хотелось бы развивать дальше, — констатирует Сергей Александрович. — Это деревообработка, металлообработка, сфера ИТ, пищевая промышленность, в том числе молочные комбинаты. У нас достаточно компетенций, наработок, крупных, динамично развивающихся предприятий».

В ближайшие два года в Вологде планируется запустить порядка трех десятков инвестиционных проектов, которые должны принести в город ориентировочно 16 млрд руб. инвестиций и создать около 1700 рабочих мест.

Сильной стороной вологодских предприятий являются не только перспективы развития производства, но их ориентация на экспорт. В последние годы внешнеторговый оборот стабильно держится на уровне 210 млн долл. в год. В основе вологодского экспорта — лесная отрасль. К примеру, есть опыт поставок вологодских деревянных домокомплектов на Ближний Восток и в Индию.

Суровые реалии

Основная отрасль, которая в 2017 году тянула вниз вологодскую экономику это строительство. Свою роль сыграло и падение реальных доходов населения, и сокращение потока переселенцев с Севера. Во многом из-за этого мы стали свидетелями громких банкротств.

В 2017 году вологодские строители ввели 223 тыс. кв. м жилья, что демонстрирует падение примерно на 20% за год. В Вологде остаются непроданными около 100 тыс. построенных квартир.

«У нас в сфере жилищного строительства намечается не то чтобы стагнация, но замедление темпов, — констатирует Сергей Воропанов. — Сейчас наши строители заканчивают объекты, которые они начинали год-два назад. Объектов строится все



Этот учебный год в школах Вологды посвящен информационным технологиям.



Сегодня гостиницы города готовы принять более 3000 человек одновременно.

меньше и меньше. Это также следствие того, что у нас низкая покупательская способность. Во-вторых, количество жилья, которое построено, больше, чем необходимо. У этого есть свои плюсы и минусы. С одной стороны, цена на жилье достигла исторического минимума, и таких низких цен, как сейчас, уже больше, наверное, не будет».

Туризм: девиз — развитие

По-прежнему перспективной для Вологды считается сфера туризма. В 2017 году продолжена реализация городской стратегии ее развития на период до 2025 года, включая проект «Насон-город». Открылось семь новых гостиниц: «Три А», «Вологодские зори», «Благовещенская, 36а», «Шанхай», «Вальди», «Иван Хаус»,

«Ария». Общее число отелей и хостелов в Вологде — 49, а совокупный объем койко-мест превысил три тысячи единиц.

«2018 год должен пройти под девизом «Развитие туризма», — убежден Сергей Воропанов. — Для формирования всесезонного туристического потока в течение минувшего года в Вологде мы провели около 20 крупных событийных мероприятий, три из которых вошли в национальный событийный календарь. Вологда представила свои туристические возможности, приняв участие в десятке международных и межрегиональных мероприятий. Наш город вошел в топ-15 самых популярных российских городов для путешествий по России, а также в топ-10 городов, популярных в качестве места посещения в новогодние каникулы».

В администрации города убеждены, что развитие туристической отрасли дает толчок активному развитию малого и среднего предпринимательства в сопутствующих сферах. Так, по статистике в Вологде работает около 20 тыс. субъектов малого и среднего предпринимательства, из них более 12 тыс. — это юрлица и 7,6 тыс. — индивидуальные предприниматели. Они работают в гостиничном бизнесе, в сферах торговли и обслуживания.

Таким образом, у нашей областной столицы есть все шансы не только сохранить за собой статус туристического центра области, но и стать реальным ориентиром и примером для подражания у других городов Северо-Запада. **БВ**

Константин ШЕПЕЛЬ, председатель Вологодского городского отделения «Союза промышленников и предпринимателей Вологодской области»:

— Отраднo, что городские власти идут на диалог с представителями бизнеса, слушают и, главное, слышат те проблемы, которые волнуют предпринимателей. И это не просто разговоры «по душам», за ними стоят реальные действия.

Очень важно, что из городского бюджета в последние годы выделяются деньги не только на текущую социальную поддержку населения или развитие малого бизнеса, но и на инфраструктурные проекты, нацеленные в будущее. Так, например, строительство детских садов — это не только забота о подрастающем поколении вологжан, но и реальные заказы для вологодских строительных, промышленных и сервисных организаций, которые включаются в работу, нанимают людей, платят налоги в бюджет и т. д.

Мы в Союзе выражаем надежду, что в наступившем году этот диалог будет продолжен и совместными усилиями социально-экономическая ситуация в городе будет развиваться только в позитивном ключе.



«ДОРСЕРВИС»: ДЕЛАТЬ НА СОВЕСТЬ

ТЕКСТ: АЛЕКСАНДР МАЛЬЦЕВ

Дорожное строительство и ЖКХ — одна из самых болезненных тем. Вроде бы и деньги на развитие есть (пусть и небольшие). И масштабные проекты периодически реализуются. А все равно в массовом сознании отрасль воспринимается как «черная дыра», в которую, как говорится, что-то входит, но ничего не выходит... Отчасти это связано с тем, что мы плохо знаем тех людей, которые работают там. А ведь есть среди них порядочные, открытые к общению специалисты, настоящие профессионалы своего дела. Один из них — Дмитрий ФЕДОТОВ, директор компании «Дорсервис».



Фото: Олег Кормашов.

Эта организация возникла в 2007 году — тогда в Вологде реализовывался широко-масштабный проект по ремонту дворов. Была приобретена первая техника, сформирован штат, и организация включилась в эту работу. От этой отправной точки и началось поэтапное развитие компании, которая от дворовых территорий вышла на более крупные заказы — благоустройство, ремонт и строительство дорог. Это в том числе такие значимые для города транспортные артерии, как улицы Герцена, Конева, Петина, Яшина, Окружное шоссе. Один из первых серьезных объектов — спрямление участка дороги на пос. Молочное. А самые крупные проекты на данный момент — это строительство дороги на Лосту (2012—2014 годы, сложность проекта была связана с переносом коммунальной и железнодорожной инфраструктуры) и строительство транспортной развязки под мостом 800-летия, соединяющей улицу Предтеченскую и Пречистенскую набережную (оно велось в рамках проекта «Насон-город»), — здесь не только дорожное полотно, но и все коммуникации проложены силами «Дорсервиса».

«Сегодня мы готовы выполнять весь комплекс работ по благоустройству

территорий, строительству, реконструкции и капитальному ремонту улично-дорожной сети города, — констатирует Дмитрий Анатольевич. — Постоянно обновляем автопарк, в настоящее время в нем 35 единиц надежной техники; растет и штат — у нас трудится около 100 человек. Да, мы не самые крупные дорожники, работающие в Вологде, но нас знают и уверены в качестве нашей работы».

Основными заказчиками компании за весь период деятельности являлись и являются муниципалитеты Вологды, Вологодского района и Сокола, МУПы «Вологдагорводоканал» и «Вологдагортеплосеть», такие компании, как «Магистраль», «Лента», «Макси», «Центр СМ», «Вологодское мороженое», «Вологдагражданстрой», Вологодский филиал «Ростелекома», «Термоизол», а также многие другие заказчики регионального, районного и муниципального значения, частные организации и индивидуальные предприниматели.

С ростом компании, расширением круга заказчиков и укреплением репутации росла

и т. д. Буквально на днях подписан договор с АО «ВАД» на устройство водопропускных труб на последней очереди обхода Вологды. Хотя участок и небольшой, но ответственный».

10 лет — срок для строительной организации не такой большой. Соответственно, и коллектив здесь молодой: средний возраст работников — 30 лет. «У нас приветствуется сплав молодости и опыта — многие наши работники уже поработали в таких солидных организациях, как уже упоминавшийся «ВАД» или «ДСУ-1». Есть у нас и те, кто всю жизнь на дороге проработал», — говорит Дмитрий Федотов, подчеркивая, что повышение квалификации — один из приоритетов в его кадровой политике. Возможно, именно поэтому, когда случаются дефекты, неровности на объектах, за которые отвечает «Дорсервис», выясняется, что «человеческий фактор» сводится к нулю.

В прошлом году началась новая веха в истории «Дорсервиса» — у него появился собственный асфальтобетонный

у нас появляются все новые покупатели», — делится руководитель. Здесь следует оговориться, что завод — это не столько отдельное направление бизнеса, сколько способ сэкономить на издержках и повысить скорость дорожных работ. Когда организация не зависит от поставщика, она сама может определять объемы производимой продукции, контролировать ее качество, планировать оптимальный график работы бригад. Ведь именно на качество и сроки (и ни в коем случае одно не должно идти в ущерб другому!) обращают внимание все — и заказчики, и население, и городские власти, и контролирующие органы. «Бывали случаи, когда мы отходили от проектной документации, укладывали на дороге асфальт более высокой марки по прочности, чем требуется по ГОСТу, потому что видим — движение транспорта на участке достаточно интенсивное, через какое-то время «обычное» покрытие начнет разрушаться», — признается Дмитрий Анатольевич.

Специфика работы такой организации, как «Дорсервис», заключается в том, что для успешного решения поставленной задачи необходимо находить общий язык и взаимодействие с самыми разными участниками процесса. «С коллегами-дорожниками мы не только конкуренты, но и друзья. Ведь если один участок дороги ремонтирует одна организация, а на перекрестке начинается участок другой организации, им приходится договариваться, сотрудничать, помогать друг другу. Бывает, мы берем кого-то на субподряд, а потом эта компания, когда ей это необходимо, берет на субподряд нас», — объясняет Дмитрий Федотов, чем «вынужденная дружба» отличается от банального сговора.

Тесно приходится взаимодействовать с ресурсоснабжающими организациями, чьи сети пролегают под землей. Перед началом любого ремонта проводится обследование: если коммуникации аварийные или ветхие — сначала производится их замена.

10 лет — срок для строительной организации не такой большой. Но «Дорсервис» знают и уверены в качестве ее работы многие заказчики и партнеры.

и география деятельности. «Вот уже третий сезон работаем в Соколе. Это не только ремонт дворов и улиц, но и комплексное содержание города — т. е. это и уборка снега, и очистка улиц от грязи. Вы знаете, что некоторое время назад в сокольском ЖКХ работы в этом направлении проводились в минимальном объеме, поэтому в настоящее время там очень много работы. Недавно в Харовске помогли дороге отремонтировать, благоустроили территорию вокруг одного из местных детских садов, — рассказывает руководитель. — Видя, как мы много и хорошо работаем, на нас обратили внимание крупные заказчики. В числе прочих субподрядчиков мы принимаем участие в ремонте федеральных дорог, строительстве мостов

завод. Теперь компания может гарантировать не только качество работ, но и качество укладываемого асфальта. Раньше, когда он приобретался, дорожникам на входящем контроле сложно было определить его качество — оно проявлялось только во время эксплуатации дорожного покрытия.

Купленное в лизинг оборудование позволяет производить до 100 тонн асфальта в час — асфальтобетонный завод «Дорсервиса» является, наверное, самым мощным в Вологде. В 2017 году было уложено 36 тыс. тонн асфальта, из них 27 тыс. тонн — непосредственно в Вологде. «Ведем модернизацию завода — чтобы наращивать объемы. Работает «сарафанное радио», поэтому

Конечно, в таких вопросах, как ремонт дворов и улиц, связующую и даже решающую роль играет городская администрация, у которой в условиях существенной ограниченности бюджетных средств стоит «вечный» вопрос: как эффективнее потратить выделенные средства? Планировать на очередной год ремонты «везде и по чуть-чуть» или же только в нескольких ключевых местах, но основательно и капитально? «Надо отдать должное, руководство администрации всегда старается вникнуть в суть той или иной проблемы,



Фото: из архива организации.

прислушивается к мнению профессионалов, готово к конструктивному диалогу и поиску оптимального варианта, который устроил бы всех, в первую очередь большую часть горожан».

Дмитрий Анатольевич и работники «Дорсервиса» всегда находятся в тесном контакте с населением. Это в очередной раз показало участие компании в проекте «Городская среда». Он позволяет жителям города самим решать, нужен ли им ремонт и благоустройство придомовой территории, и если нужен, то в каком виде. По завершении необходимых согласований

заявки и подготовки проектно-сметной документации дорожники разговаривают с горожанами, выясняя их потребности. «Мы стараемся по возможности учесть пожелания жильцов, идем им навстречу. Если им во дворе нужна парковка, а не газон — мы ее сделаем, если это в рамках нормативов, — говорит Дмитрий Федотов. — И не только на стадии составления проекта мы общаемся с людьми, но и в процессе его реализации. На каждом объекте установлен информационный стенд с контактной информацией о прорабе, ПТО и т. д. Каждый желающий

может позвонить, задать вопросы. Мы всегда на них ответим».

Похоже, Дмитрию Анатольевичу удастся найти общий язык со всеми и при этом всегда оправдывать ожидания заказчиков и партнеров. В его рабочем кабинете под грамоты, благодарственные письма и памятные сувениры выделен большой стол. Помимо «Городской среды», «Дорсервис» активно участвовал в десятке городских проектов — от «Молодежных трудовых бригад» до «Вологда — площадка инноваций». Поставщики и заказчики благодарят компанию и лично ее руководителя за длительные партнерские отношения и выражают надежду на их продолжение. Епархия — за помощь в восстановлении храма. Жители многоквартирных домов — за ремонты дворов, сделанные на совесть... **Р**

100
ТОНН
асфальта
в час

**Такова мощность
завода компании
«Дорсервис»**

МАГИСТРАЛЬНЫЙ ПУТЬ

ТЕКСТ: ДМИТРИЙ КАТАЕВ

За последние годы внешний вид Вологды заметно изменился к лучшему. Отремонтированы многие улицы и дворы, реконструировано одно из значимых общественных пространств — площадь Чайковского. Эти и другие работы по благоустройству города — во многом заслуга компании «Магистраль».



Надежная компания

Основной вид деятельности «Магистраль» — строительство и ремонт дорог, искусственных сооружений и инженерных сетей, а также промышленное и гражданское строительство. Компания осуществляет различные виды работ: от ремонта небольших дворов до строительства крупных инфраструктурных объектов. Среди ее постоянных заказчиков — администрация города Вологды, предприятия нефтедобывающей и газовой промышленности, коммерческие организации, управляющие компании и т. д.

За время своей работы дорожная организация хорошо зарекомендовала себя как грамотный, ответственный и опытный исполнитель, подтверждение чему — множество благодарственных писем от заказчиков.

Нужная работа

В 2017 году «Магистраль» приняла активное участие в реализации

мероприятий федеральной программы «Городская среда». Компания выполнила практически половину всех работ по ремонту дворовых территорий в Вологде, обеспечив исполнение поставленных перед нею плановых показателей на 100%. Кроме того, были заасфальтированы улицы Чехова (участок между улицами Мира и Яшина) и Зосимовская (участок от улицы Ленина до площади Бабушкина), произведена реконструкция на территории площади Чайковского.

Среди других знаковых достижений — реконструкция площади имени Федулова, обустройство городской набережной, строительство современного многофункционального стадиона у школы № 14, благоустройство областной детской больницы.

Столь высокие результаты стали следствием целого ряда факторов. Во-первых, здесь трудится квалифицированный дипломированный персонал, имеющий длительный опыт работы

в строительстве. Во-вторых, есть обширный парк новейшей спецтехники и современного оборудования, который ежегодно обновляется. В-третьих, налажена хорошая логистика, которая позволяет обеспечить своевременную и бесперебойную поставку на объекты всех необходимых материалов.

Красивый двор — красивый город

Благоустройство дворов — особая часть работы по улучшению качества жизни в городах. Осуществлять такую деятельность может далеко не каждая строительная организация. «Магистраль» же за последнее время наглядно доказала, что дворовые территории, которые ремонтирует она, становятся действительно уютными и красивыми.

Реконструкцией дворов компания начала заниматься с момента принятия самых первых соответствующих программ — еще в 2007 году. И все эти



Фото: из архива организации.



территории до сих пор находятся в хорошем состоянии, хотя гарантийный срок по работам давно прошел.

В процессе реконструкции компания учитывает особенности каждого двора, формирует удобные и безопасные участки для движения транспорта, создает парковки и открытые автостоянки, обустривает доступную хозяйственно-бытовую и пешеходные зоны, производит озеленение и делает многие другие работы, качество которых неизменно гарантируется.

Более
3 МЛН
КВ. М

городских
территорий
в Вологде
содержит
компания
«Магистраль»

Инфраструктура — это важно

Содержать многие городские объекты порой гораздо сложнее, чем их строить. «Магистраль» успешно справляется и с этой непростой задачей, в течение всего года осуществляя большое количество разнообразных работ: от уборки грязи и снега до ямочного ремонта проезжей части.

На сегодняшний день компанией заключен договор сроком на три года, предусматривающий содержание более чем 3 млн кв. м городских территорий. К выполнению таких широкомасштабных работ привлечены около 150

Главный принцип деятельности «Магистрالی» — строить и ремонтировать объекты максимально эффективно, с помощью современных методов, соблюдая нормативы и интересы заказчика. Для этого у компании есть все основные ресурсы: большой опыт, квалифицированный персонал, современная техника и оборудование, новейшие технологии и четкая ориентированность на клиента.

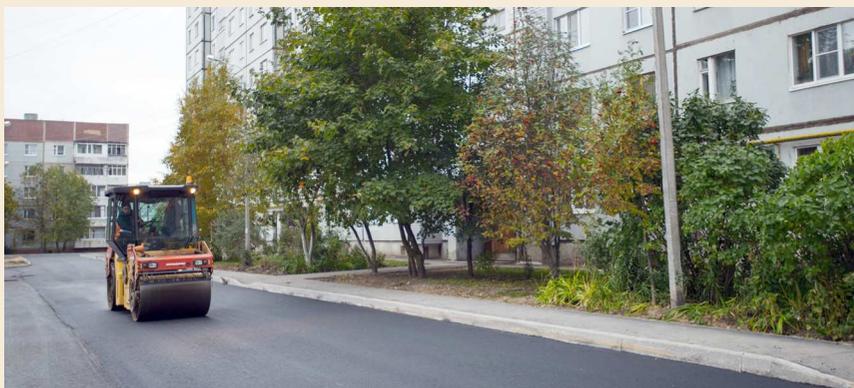
квалифицированных специалистов и более 100 единиц техники.

Благодаря «Магистрالی» качество содержания инфраструктуры города Вологды за последние годы заметно улучшилось. Жалоб от жителей областной столицы стало поступать заметно меньше, чем несколько лет назад, а благодарных отзывов — наоборот, больше.

Дорожное мастерство

Ключевая специализация «Магистрالی» — строительство и ремонт автодорог любого назначения, возведение искусственных дорожных сооружений, строительство инженерных сетей.

«Дороги — основа инфраструктуры любого населенного пункта. Чтобы они были действительно удобными, долговечными и безопасными, заниматься их строительством должны профессионалы», — уверен директор компании Павел Волков. **Р**



«ВОЛОГДАГОРТЕПЛОСЕТЬ»: НАДЕЖНОСТЬ И ОТВЕТСТВЕННОСТЬ

ТЕКСТ: ДМИТРИЙ СОКОЛОВ

Это предприятие в полном объеме выполняет свои обязанности по снабжению города Вологды теплом, невзирая на все проблемы, с которыми приходится сталкиваться.



Работа на благо города

МУП «Вологдагортеплосеть» — одна из ведущих теплосетевых компаний областной столицы. Основным потребителем ее тепла и горячей воды является население (это 75% потребителей предприятия, остальная четверть — бюджетные учреждения и частные организации). На балансе «ВГТС» находится почти 315 км тепловых сетей и 23 котельных, обеспечивающих теплом треть города и поселок Молочное.

«Благодаря труду нашего трудового коллектива обеспечивается надежное и бесперебойное теплоснабжение жителей Вологды, — говорит директор МУП «Вологдагортеплосеть» Вячеслав Степин. — Мы снабжаем теплом экономику и социальную сферу города, создавая таким образом условия для его успешного развития».

Предприятие последовательно модернизирует свои производственные и сетевые мощности. Так, прошла модернизацию

и была обеспечена резервным энергоснабжением котельная в Молочном. Теперь она гарантирует бесперебойное обеспечение теплом наиболее удаленной части Вологды — даже в случае возникновения каких-либо экстремальных ситуаций. Автономный резервный дизель-генератор установлен и на новой котельной, которая сейчас строится на Пошехонском шоссе. В трех котельных прошли капитальные ремонты с заменой котлов.

Каждый год осуществляются ремонтные работы теплосетей, в ходе проведения которых используются самые современные технологии. Так, на каждом участке обязательно устанавливается система дистанционного контроля намокания изоляции, чтобы оперативно отслеживать, где трубы подвергаются наибольшему влиянию наружной воды.

Правда, пока, к сожалению, ремонтные работы ведутся в явно недостаточных для областной столицы объемах — по пять-шесть километров ежегодно.

Вячеслав Степин:

«Благодаря труду нашего коллектива обеспечивается надежное и бесперебойное теплоснабжение жителей Вологды. Мы снабжаем теплом экономику и социальную сферу города, создавая таким образом условия для его успешного развития».

Увеличить темпы сетевой модернизации не позволяет предельный уровень тарифа, установленный законодателем. Поэтому работы ведутся в ограниченных масштабах, которые, впрочем, позволяют держать городскую систему теплоснабжения в полностью рабочем состоянии.

«Для безопасной эксплуатации системы теплоснабжения Вологды и бесперебойного

обеспечения потребителей тепловой энергией необходимо ремонтировать 15 километров теплосетей в год, — утверждает главный инженер предприятия Владимир Петухов. — Потенциально мы готовы проводить такой объем работ, и даже больше. Но для этого необходимо увеличивать тарифы. Поэтому и мы, и руководство города Вологды, и областной департамент топливно-энергетического комплекса пытаемся соблюсти баланс, чтобы и проводить необходимые ремонтные работы, и сохранять платежи за теплоноситель на минимальном уровне».

Деньги решают все

Усугубляют проблему хронические неплатежи со стороны потребителей. Сегодня общая задолженность населения и юридических лиц за тепловую энергию перед МУП превышает 930 млн руб. Из них почти 300 млн руб. — это долги, которые уже практически невозможно взыскать.

Как следствие — недофинансирование работ по капитальному и текущему ремонту.

Три четверти от общей суммы задолженности — это долги физических лиц. Причем виноваты в этих неплатежах не только сами вологжане, но и недобросовестные управляющие организации и ТСЖ.

Между тем предприятие обязано рассчитываться с поставщиками энергоресурсов: «Газпром межрегионгаз Вологда», «ТГК-2» и иными — строго в срок, установленный законом и заключенными договорами.

Вопрос не решается кредитованием, потому что от этого может пострадать добросовестный потребитель — ведь стоимость обслуживания кредитов приходится закладывать в стоимость тепловой энергии. Предприятие активно судится с неплательщиками, работает в тесном контакте с судебными приставами, в качестве превентивной меры развивает собственную сеть пунктов приема платежей «напрямую». Но постоянная неоплата со стороны потребителей остается системной проблемой «Вологдагортеплосети».

Долги надо отдавать

Тем не менее вологодские тепловики не намерены сдаваться — всего за прошлый год они взыскали со злостных неплательщиков (как физических, так и юридических лиц) просроченных долгов на сумму более 360 млн руб. Это в три раза больше, чем в 2016 году. Более того, удалось добиться вынесения сразу двух обвинительных приговоров против собственников обанкротившихся управляющих компаний, которые задолжали «ВГТС» больше всего.

Поэтому не платить по долгам за тепло и горячую воду становится все сложнее. Число исков, поданных «Вологдагортеплосетью» в 2017 году по долгам физических лиц, выросло в пять раз, а юридических лиц — в десять. В итоге отсужено у физлиц более 100 млн руб. против 17,5 млн руб. в 2016 году, а у юрлиц — почти 150 млн руб. против 75 млн руб. Как только в силу вступает решение суда, к делу подключаются судебные приставы, которые арестовывают у должников счета, описывают имущество, ограничивают выезд за границу.

Одновременно ведется работа на предупреждение. Одна из причин, способствующих возникновению долгов, — это несовершенство законодательства в сфере теплоснабжения. Поэтому в Государственную думу внесен законопроект, дающий потребителям возможность рассчитываться с ресурсоснабжающими организациями напрямую, исключая промежуточное звено — управляющие компании и ТСЖ. Когда он будет принят, подписан президентом и вступит в силу,



Новая котельная на Пошехонском шоссе, 23А.

Фото: из архива организации.

недобросовестным УК будет нанесен серьезный удар — они уже не смогут собирать с населения плату за коммунальные услуги и присваивать их себе, не передавая коммунальщикам.

Ужесточается и ответственность управляющих компаний — требования к ним становятся все жестче. Это также дает надежду на улучшение ситуации с неплатежами и снижение просроченной задолженности.

Помощь в трудную минуту

Несмотря на все имеющиеся проблемы, «ВГТС» качественно и в полном объеме выполняет все свои обязанности по снабжению города тепловой энергией. Более того, в экстренных случаях предприятие осуществляет целый ряд дополнительных работ, помогая другим теплосетевым компаниям.

Так, в январе 2017 года работники ВГТС приняли активное участие в ликвидации аварии, произошедшей на частной электроподстанции «Ява», расположенной на востоке Вологды. А осенью прошлого года участвовали во внеплановом ремонте сетей, принадлежавших компании «ТГК-2», сделав все возможное, чтобы временное отключение от подачи тепла коснулось как можно меньшего количества жителей областного центра. Диспетчерская служба предприятия работает в круглосуточном режиме: персонал на постоянном дежурстве, техника всегда готова к выезду.

«Мы никогда не бросаем в беде своих потребителей, коллег, город в целом, — заключает Вячеслав Степин. — Всегда выходим и помогаем решить ту или иную ситуацию». **Р**



ВОДНАЯ АРТЕРИЯ

ТЕКСТ: АЛЕКСАНДР МАЛЬЦЕВ

МУП ЖКХ «Вологдагорводоканал» признано профессионалами отрасли одним из лучших на Северо-Западе. 2017 год предприятие закончило с хорошими финансовыми показателями, выросло и качество предоставляемых услуг.



Водоканал — одна из крупнейших ресурсоснабжающих организаций областной столицы. На балансе предприятия — четыре водозабора из поверхностных источников и семь водозаборов из подземных скважин, более сотни насосных станций, мощные очистные сооружения водопровода и канализации (на 128 тыс. и 150 тыс. куб. м в сутки соответственно), 1153 км водопроводных и канализационных сетей и 122 км сетей ливневой канализации. К тому же водоканал является одним из старейших предприятий области — в декабре 2018 года ему исполнится 120 лет. Все это — и предмет для гордости, и определяющий фактор для постановки текущих задач.

Прорывная работа

Так, средний физический износ сетей на сегодняшний день составляет около 75%, при этом 130 км имеют износ 100%.

Количество переключаемых сетей измеряется единицами километров и явно отстает от объективных потребностей. Тем не менее в последние годы водоканалу удается сохранять позитивную динамику: если в 2015-м году было переложено 3,7 км ветхих сетей, в 2016-м — 4,1 км, то в 2017-м году — уже 5,4 км. В текущем году капитально отремонтировать планируется около 5 км.

Данные усилия отражаются на количестве прорывов: если еще недавно этот показатель составлял от 600 до 865 единиц, то в 2017 году — 532 (минимальная цифра с 2009 года).

В прошлом году закуплены новое оборудование и транспорт, что позволяет эффективнее проводить как текущее обслуживание, так и ремонтные работы. «Сегодня наше предприятие — одно из лучших МУПов по многим показателям: и по очистке стоков, и по качеству воды, — говорит Александр Присяжный, директор «Вологдагорводоканала». — Основную нашу задачу — бесперебойное снабжение граждан и организаций — мы стабильно выполняем. Решается она не только за счет оперативного устранения аварий и замены ветхих участков, но и за счет плановой замены запорной арматуры, закольцовки сети». Перестройка линейной структуры в сетевую

приводит к тому, что если на каком-либо участке в городе произошла авария, от воды отключается не весь район, а только этот небольшой участок (как правило, два-три дома), остальные потребители этой аварии даже не замечают, т. к. вода поступает «в обход» по другим трубам.

Долги наши

Объемы этих работ могли бы быть и больше, и, соответственно, количество прорывов — меньше, уверены на «Вологдагорводоканале». Если бы потребители платили за предоставленные услуги более исправно — ведь других источников дохода, кроме тарифного сбора, предприятие не имеет. В 2017 году недосбор составил 17,9 млн руб. Цифра относительно небольшая, если сравнивать с предыдущими годами (см. врез — прим. ред.), но все же многие долги населения носят невозвратный характер. «Есть маргинальные слои населения, взыскание долга за воду с которых практически невозможно. Есть малоимущие граждане, которые воспринимают коммунальные расходы как нечто второстепенное и копят большие долги, с которыми потом не в силах рассчитаться, — говорит начальник отдела по работе с дебиторской задолженностью Виталий Жаренков. — А есть случаи, когда среди злостных неплательщиков попадают и вполне обеспеченные граждане. Просто не считают нужным оплачивать коммунальные услуги. Думают, что им за это ничего не будет — мол, официальной зарплаты у них нет, все имущество оформлено

на родственников. К сожалению для таких вологжан, должен напомнить, думать, что им все сойдет с рук, — это тоже очень наивное и довольно опасное заблуждение».

Снижение задолженности потребителей — результат планомерных действий. Во-первых, часть потребителей была переведена на прямые расчеты, минуя управляющие компании, которые порой выступали своего рода «прокладками», которые собирали деньги с населения и потом «растворялись». Во-вторых, должникам (пока сумма долга не стала критичной) направляется письменное уведомление, в котором разъясняются последствия неоплаты. В-третьих, если адресат не реагирует, подается заявление в суд. Если и дальше должник отказывается платить — на основании судебного приказа приставы взыскивают долг. Они могут арестовать счета в банке, ограничить выезд за границу, запретить регистрацию автомобиля и т. д. Наконец, одной из действенных мер является установка заглушки, которая блокирует выпуск канализации в квартирах должников. Это самая крайняя мера, и, по статистике водоканала, в месяц из нескольких десятков уведомлений, предупреждающих о возможности ее реализации, лишь единицы приводятся в исполнение. «При этом мы всегда идем навстречу, предоставляем рассрочку платежа, исходя из имущественного положения и жизненной ситуации каждого конкретного должника», — оговаривается Виталий Жаренков, добавляя, что дожидаться такого предупреждения все-таки не следует.

Работа в команде

Конечно, обслуживая столь обширную и далеко не новую сеть в круглосуточном режиме, специалисты водоканала действуют в координации с другими коммунальными службами и городской администрацией. «Например, если мы проводим где-то ремонтные работы, то попутно решаем вопросы и благоустройства данной территории — не просто раскопали

все, потом закопали и уехали — мы приводим все в порядок, — говорит Александр Присяжный. — С прошлого года ввели практику тщательного анализа дорожных работ на улицах и во дворах города: там, где происходит асфальтирование и мы знаем, что в этом месте аварийный участок, производим замену труб». По словам руководителя, проект «Городская среда» по обновлению дворовых территорий Вологды хорош тем, что позволяет планировать наши работы».

В планах предприятия — дальнейшая модернизация очистных сооружений. Правительством области и мэрией поставлена задача кардинального улучшения качества воды, доставляемой в дома вологжан. В настоящее время ведутся проектные работы, в 2019 году предполагается, что начнется строительство.

Из проблем, которые сдерживают развитие предприятия, — новая система взаимоотношений с подрядчиками, которая с 2017 года обязала муниципальные унитарные предприятия проводить закупки по правилам ФЗ № 44. Такая система имеет как свои достоинства (снижение стоимости

контракта), так и риски. «Мы после заключения договора не можем вмешиваться в ход выполняемых подрядчиком работ — и только после завершения обозначенного срока исполнения проверять, соблюдены ли все условия. К сожалению, часто это оборачивается долгими судебными тяжбами, а в результате — работы выполнены некачественно и взять с подрядчика нечего. Закон очень строго регламентирует все процедуры и запрещает вводить дополнительные требования к подрядчику. В итоге мы, покупая «кота в мешке», сами же и оказываемся крайними, а жертвами становятся вологжане — граждане и организации», — говорит Александр Присяжный. С такой ситуацией сталкивается не только водоканал, но и другие МУПы. И выход из нее — либо акционирование, либо заключение концессионного соглашения, либо изменение федерального законодательства о госзакупках. И эту работу предприятие не сможет делать в одиночку — нужна поддержка администрации и муниципальных депутатов. **Р**



Правительством области и мэрией Вологды поставлена задача кардинального улучшения качества воды, доставляемой в дома вологжан. В настоящее время водоканалом ведутся проектные работы, в 2019 году предполагается, что начнется очередной этап строительства

Фото: из архива организации.

ТОПЛИВНЫЕ КАРТЫ «ЛУКОЙЛ» ДЛЯ ЮРИДИЧЕСКИХ ЛИЦ

РЕКЛАМА



тел.: 8-800-350-12-50
e-mail: bom@ac-nn.ru

1. Обширная сеть АЗС

Более 4000 АЗС в РФ и за рубежом принимают ТК «Лукойл». Обслуживаются более 5000 клиентов и более 27000 карт.

2. Высокое качество топлива

Бензин и дизельное топливо соответствуют европейским стандартам качества Евро-5.

3. Экономия расходов на топливо

Выгодные условия оплаты и гибкая система скидок. Возможность возместить НДС и отнести на себестоимость расходы по ГСМ. Установка ограничения на количество и вид топлива, а также географических и временных ограничений.

4. Контроль расходов

Контроль и управление через Личный кабинет. Регулярная отчетность по каждой транзакции. Анализ расхода топлива по каждому водителю. Оптимизация издержек автопарка.

5. Безопасность денежных средств

Защита карты уникальным PIN-кодом от несанкционированного использования. Блокирование ТК при утере или краже.

6. Индивидуальный подход к каждому клиенту

АВТОКАРД

Компания АВТОКАРД является официальным представителем ООО «ЛУКОЙЛ-Интер-Карт». Информационная поддержка по вопросам обслуживания по телефону: 8-800-350-12-50.

г. Вологда, ул. Ленина, 13 (здание ООО «ЛУКОЙЛ-Волганефтепродукт»), тел.: (8172) 58-15-41, e-mail: bom@ac-nn.ru

г. Череповец, пр. Победы, 88, тел.: (8202) 62-62-76, e-mail: siu@ac-nn.ru

г. Великий Устюг, ул. Красная, 108а, офис № 29 (ТЦ «Меридиан», 2 этаж), тел.: (8172) 58-13-28, e-mail: gli@ac-nn.ru

ВЗГЛЯД В БУДУЩЕЕ

ТЕКСТ: ВЛАДИМИР МАКАРОВ

В 2017 году произошла своеобразная «перезагрузка» Вологодского регионального отделения «ОПОРЫ РОССИИ». Итогом стало то, что малый и средний бизнес начал активнее участвовать в госзакупках. Предприниматели из сферы торговли смогли убедить государство отсрочить повсеместное введение интернет-касс. Женщины стали гораздо увереннее начинать бизнес. Все это — достижения отделения в минувшем году. Главная же задача на новый год — найти новые инструменты поддержки бизнеса при сохранении уже достигнутых результатов. Мы расспросили активистов общественной организации об их впечатлениях от минувшего года и о планах на год наступающий.

Диалог с государством

Пожалуй, самое громкое событие минувшего года — это введение так называемых онлайн-касс. Настроение в бизнес-сообществе по состоянию на середину весны было похоже на панику: вот-вот должна была вступить в силу основная масса норм нового федерального законодательства, но из желающих установить новую аппаратуру возникла даже не очередь, а целая «пробка»: производители кассового оборудования попросту не справлялись с потоком заявок. Одновременно выяснилось, что мало кто понимает, как теперь жить с новой техникой, особенно учитывая, что доступный интернет есть на просторах нашей Родины отнюдь не везде.

Самым заметным мероприятием в рамках работы по этому направлению стала большая конференция с участием налоговой инспекции и представителя компании — производителя кассовой техники, которые разрешили часть



сомнений. С другой стороны, была проведена огромная работа с федеральными органами власти, чтобы они убедились, что не нужно форсировать процесс внедрения оборудования.

«На первой встрече с предпринимателями мы увидели панику среди них: пугала цена, пугала перспектива вести учет, — рассказывает исполнительный директор вологодской «ОПОРЫ» Светлана Куликова. — Вместе с налоговой инспекцией мы объясняли нюансы нововведений, снимали страхи в отношении новых кассовых аппаратов. Благодаря работе наших депутатов Государственной думы было отодвинуто на год введение новых контрольно-кассовых машин для некоторых категорий предпринимателей.

Мы проводили специальные встречи в налоговой инспекции, договорились о разрешении для предпринимателей продолжать работать со старой техникой, пока не поступит новая».

По мнению Светланы Георгиевны, во введении интернет-касс нет ничего страшного, ведь мир не стоит на месте, меняются технологии и подходы в администрировании налогов. Главное здесь — это найти общий язык с государством, чтобы нивелировать возможные трудности. «Создана единая система информатизации и учета, внедрение которой рано или поздно должно было произойти, — подчеркивает она. — Поэтому я считаю, что лучше изучить варианты, как пройти этот процесс безболезненно. Я считаю



одной из наших заслуг то, что мы показали государству, что не все в ходе реформы можно успеть сделать в срок. Но у нас есть задача-максимум: если мы добьемся компенсаций от государства за установку новой контрольно-кассовой техники, это будет настоящий прорыв».

С инициативой от женщин

Самым ярким позитивным событием 2017 года для вологодской «ОПОРЫ» стал конкурс «Мама — предприниматель», который прошел при поддержке департамента экономического развития области совместно с РЦПП. По его итогам две воложанки получили гранты для начала бизнеса. Для «ОПОРЫ» же важно то, что Вологодская область остается в проекте и на 2018 год. Помощь женщинам, которые занимаются бизнесом или хотели бы попробовать себя в нем, находится в сфере ответственности комитета по женскому предпринимательству.

«Помимо конкурса «Мама — предприниматель», мы провели областную информационную конференцию «Женщина в бизнесе», в которой приняли участие порядка 150 человек. По ее итогам мы реализовывали несколько тематических встреч и мастер-классов. Так, благодаря нашему партнеру, компании «Открытие-Брокер», и лично ее представителю Андрею Муранову, отлично прошла встреча по управлению финансами.

Сейчас мы планируем запустить совместный проект — школу трейдинга для женщин», — рассказывает руководитель комитета по женскому предпринимательству Наталья Антипова.

Женский бизнес сильно отличается от мужского. Если мужчины зачастую работают в производственной, транспортной сферах или в сфере недвижимости, то женщины предпочитают «социалку». В первую очередь это образовательные услуги, услуги в сфере здоровья и красоты или организации праздников. Как правило, у женщин-предпринимателей меньше оборот и больше неопределенности в спросе на услуги. Нередко женщины начинают заниматься бизнесом, находясь в декрете, поскольку не могут работать полный рабочий день, но у них есть необходимость зарабатывать деньги.

«Причины, по которым женщины не идут в бизнес, зависят от личностных качеств, от страха и неуверенности, от непонимания, где найти деньги для финансирования своего дела, а также из-за недостатка образования в этом направлении, — констатирует Наталья Антипова. — Согласно исследованию Women business index, к которому мы присоединились в минувшем году, в России происходит постепенное улучшение ситуации в этой области. Государство предпринимает значительные усилия для активизации женского предпринимательства

и благодаря этому мы видим, что у женщин меняется отношение к возможности заниматься бизнесом, они приходят в него гораздо активнее».

Недавнее крупное мероприятие для регионального отделения «ОПОРЫ РОССИИ» находится как раз в ведении комитета по женскому предпринимательству. В начале февраля в Вологде состоялся областной форум женщин, на котором обсуждались экономические и социальные вопросы. Его главная задача — продолжить разговор с органами власти по вопросам поддержки предпринимательства, обсудить проблемы легализации самозанятых граждан. В преддверии форума прошел круглый стол, который рассмотрит ряд проблем малого предпринимательства, в том числе вопрос о расширении перечня видов деятельности, которые можно осуществлять по патенту. Затем выработанные предложения будут переданы в работу в органы власти.

Государственное дело

Большой опыт у «ОПОРЫ РОССИИ» накоплен в привлечении малого и среднего бизнеса к госзакупкам. С одной стороны, у государства есть воля по развитию сотрудничества с предпринимателями в этом вопросе, с другой — сами бизнесмены долгое время относились к этому довольно настороженно. Настоящий бум

произошел в 2016 году, когда активисты «ОПОРЫ» объехали с обучающими семинарами все районы области, охватив 546 предпринимателей. В ушедшем году количество обращений составило 350, что говорит о том, что информация о правилах участия в госзакупках и о формах взаимодействия с государством на этом поле стала более понятной основной массе предпринимателей.



«В 2017 году больше всего возникало практических вопросов. Во-первых, было необходимо разубедить многих бизнесменов, что для их продуктов и услуг невозможно найти ниши в госзакупках. Во-вторых, много вопросов касалось правильности оформления документов. В-третьих, нужно было вести работу с заказчиками, у которых лоты были слишком крупными для малого бизнеса. Целый ряд предпринимателей прошли обучение, сумели победить в тендерах и сейчас активно работают. Для меня это очень важно», — подводит свои итоги года специалист-консультант Екатерина Краснова.

Конечно, в деле расширения участия малого бизнеса в госзакупках не обходится без трудностей. По итогам двухлетней работы в районах Екатерина констатирует, что потенциал участия местного бизнеса сильно ограничен объемами производства, квалификацией кадров, наличием (а вернее, отсутствием) современного оборудования и материалов, территориальной удаленностью. В крупных городах региона, Вологде и Череповце, на которые планируется сделать акцент в 2018 году, тоже предстоит много работы.

По наблюдениям эксперта, больше всего шансов получить госконтракты

Ирина ГОРИНА, начальник отдела международных связей «ОПОРЫ РОССИИ»:

— В апреле в Чехии состоится отраслевой российско-чешский бизнес-форум, посвященный системам поддержки малого и среднего предпринимательства в области сельского хозяйства в рамках Международной выставки сельхозтехники Techagro.

В мае мы планируем направить делегацию «ОПОРЫ РОССИИ» в бизнес-миссию в Китай, ключевой темой которой станет экспорт продуктов питания. Программу посещения предприятий мы сформируем по итогам опроса членов нашей организации.

Осенью мы планируем провести юбилейное десятое заседание российско-швейцарской палаты по малому и среднему предпринимательству в рамках смешанной межправительственной комиссии по торгово-экономическому сотрудничеству, которая действует с 2008 года. Кроме этого, к нам поступило предложение принять участие в бизнес-конференции в Бельгии, посвященной проблематике отношений между нашей страной и Европейским Союзом с широким участием деловых кругов России и ЕС.

у предпринимателей из сферы общественного питания, у поставщиков канцтоваров или мебели, а также у тех, кто работает в сфере ремонта помещений. Актуальные предложения от заказчиков на относительно небольшие суммы можно найти в региональной информационной системе «Электронный магазин», для работы в которой не нужно иметь каких-либо особенных ресурсов и компетенций.

Запрос сообщества

Увеличение интенсивности работы членов «ОПОРЫ РОССИИ» заметно и по другим направлениям. «У нас появился новый комитет по внешнеэкономической деятельности, его возглавляет Юлия Балашова. Мы стали активнее работать с потенциальными экспортерами и ведем масштабную работу по информированию бизнес-сообщества в СМИ, при активном участии комитета выходит радиопередача», — рассказывает председатель регионального отделения Алексей Логанцов.

Но, пожалуй, одним из самых важных направлений деятельности общественной организации, по его словам, можно назвать взаимодействие с органами власти. Дело в том, что в «ОПОРУ РОССИИ» поступает огромное количество обращений от предпринимателей по самым разным поводам — в частности, по вопросам налогообложения. Во-первых, это касается собственно взаимодействия бизнеса и налоговых органов. Во-вторых, проблемой является запланированное увеличение налоговых ставок по налогам

на недвижимость. У предпринимателей растут не только налоги, но и тарифы на ЖКХ, а спрос при этом постепенно падает. Поэтому очень важно, что общественникам удастся вести открытый диалог об установлении разумных платежей — чтобы и бизнес работал, и налоги собирались.

Важно, чтобы бизнес был активным и не сидел сложа руки, если возникают трудности. «Если у предпринимателя возникает какая-то проблема, то он не должен просто ждать помощи. Лучше будет, если он сам обратится к нам как можно раньше», — отмечает Алексей Логанцов.

Он подчеркивает, что, помимо «точной» работы, региональное отделение сфокусировано на проведении массовой работы с бизнесом: «Регулярными стали бизнес-встречи, причем разных форматов и по самому широкому кругу вопросов. За 2017 год у нас количество мероприятий выросло в полтора-два раза. Мы активно ведем деятельность не только на уровне региона, мы участвуем в федеральных конференциях и форумах. Все это тоже помогает формулировать проблемы и налаживать диалог с властью». **OB**



Вологодское региональное отделение «ОПОРЫ РОССИИ»

тел.: 8-921-716-19-54
e-mail: opora-vologda@mail.ru

ВЕКТОР РАЗВИТИЯ ИНФОРМАЦИОННОГО ОБЩЕСТВА

ТЕКСТ: АЛЕКСАНДР НЕСТЕРОВ

Насколько Вологодская область продвинулась в развитии информационного общества и электронного правительства в 2017 году? Мы подвели ИТ-итоги года с председателем Комитета информационных технологий и телекоммуникаций области Андреем НИКУЛИЧЕВЫМ.

— Главной целью, поставленной перед нашим комитетом в 2017 году, стало дальнейшее развитие на территории области информационного общества. Иными словами наша задача — преодолеть так называемое «цифровое неравенство», когда любой вологжанин, вне зависимости от места жительства, должен иметь возможность в равной мере пользоваться всем комплексом телекоммуникационных сервисов, — говорит Андрей Анатольевич, обозначая основные направления деятельности ведомства. — В первую очередь необходимо обеспечить для всех жителей области возможность доступа к государственным и муниципальным услугам в электронном виде.

Можно уверенно сказать, что работа в этом направлении была проведена успешно. Портал государственных и муниципальных услуг Вологодской области (www.gosuslugi35.ru — *прим. ред.*) сегодня позволяет дистанционно получать 234 региональных и муниципальных услуги. Количество пользователей портала, по сравнению с прошлым годом, выросло в два раза и превышает на сегодняшний день 117,5 тыс. чел.

На территории области успешно действует более 787 Центров обслуживания пользователей порталов госуслуг. Это достаточно много — по доступности

процедуры регистрации область занимает 2-е место среди всех субъектов РФ.

Остальные показатели также впечатляют. Например, более 70% жителей региона являются пользователями электронных услуг, а сама область занимает по этому показателю 12-е место в России.

Одним из важных направлений нашей деятельности в прошлом году стало развитие связи в малых населенных пунктах. Так, на территории села Илезский Погост Тарногского района был реализован пилотный проект по строительству мачты связи. В результате более 600 человек получили устойчивый сигнал сотовой связи стандарта 2G/3G. На 2018 год запланирована реализация еще восьми подобных проектов.

По итогу 2017 года можно сказать, что более 94% населения нашей области проживают в зоне действия сотовой связи. 88% вологжан имеют доступ к сети интернет.

Что касается «традиционных» средств коммуникации, то в 2017 году на территории области продолжила развитие система почтовой связи. Было открыто новое модульное отделение почтовой связи в деревне Урусовской Верховажского района, а также завершено строительство еще одного модульного отделения в поселке Литига Сокольского района.

— Важной частью концепции информационного общества и цифровой экономики является электронное правительство. Какие в Вологодской области успехи по этому направлению?

— Электронное правительство — это такая инфраструктура государства, которая объединяет с помощью интернета население, власть и бизнес в новую, единую среду оперативного и эффективного взаимодействия. Развитие электронного правительства направлено в первую очередь на расширение взаимодействия органов власти с населением через различные сетевые сервисы, которые сводят к минимуму, а то и совсем исключают необходимость граждан общаться с чиновниками.

Электронные услуги можно получить в любом месте и в любое время, не выходя из дома или офиса. Кроме того, повышается эффективность и прозрачность деятельности органов власти и местного самоуправления.

— Насколько сложно обычному вологжанину стать «электронным гражданином»?

— Это достаточно легко сделать самостоятельно. Но при необходимости любому желающему получать услуги в электронном виде мы оказываем помощь.

Чтобы воспользоваться электронными услугами, необходимо пройти регистрацию на общероссийском Портале госуслуг. Самый простой и доступный способ — обратиться в один из многочисленных центров обслуживания пользователей, о которых я уже упоминал.

Все процессы, в том числе и регистрация на портале, и порядок подачи заявления на получение услуг постоянно совершенствуются, становятся проще и понятнее.

Например, был существенно сокращен срок рассмотрения заявления и выплаты компенсации части родительской платы за посещение ребенком детского сада: с 50 календарных до 7 рабочих дней.

В следующем году при получении услуги в электронном виде отпадет необходимость предъявлять паспорт. Вообще, список документов, который пока нужен

для получения электронных услуг, сократится. Так, заявители могут не предоставлять квитанции об оплате госпошлины, а также другие документы, которые уже находятся в распоряжении органов власти. Специалисты государственных или муниципальных ведомств уже сами будут взаимодействовать друг с другом, исключив из этой цепочки гражданина.

— **С развитием информационного общества растет ли компьютерная грамотность населения и бизнеса? Насколько активно вологжане пользуются госуслугами в электронном виде?**

— Я бы оценил уровень владения компьютерными и интернет-технологиями большинства вологжан как средний. Так, количество заявлений о предоставлении госуслуг в электронном виде в прошлом году превысило 125 тысяч — это хороший показатель.

Читатели журнала «Бизнес и Власть» знают, что в области четвертый год реализуется крупный проект «Электронный гражданин Вологодской области», который направлен на повышение компьютерной грамотности тех жителей области, которые никогда раньше не работали с компьютерами, и обучение их способам получения электронных услуг. Это прежде всего пенсионеры, инвалиды, малообеспеченные граждане, а также целевые группы населения, которым интересны конкретные услуги (охотники, водители, родители, молодые семьи, педагоги, медицинские работники, получатели социальных льгот и пособий и т. д.). Есть ли среди них представители бизнеса? Думаю, что есть, хотя мы такую статистику и не ведем. Но мы знаем, что до сих пор некоторые представители экономически активного населения и даже состоявшиеся бизнесмены с компьютером на вы, а порой даже вовсе не знакомы. Билл Гейтс сказал: «Если вашего бизнеса нет в интернете, значит, вас нет в бизнесе». Для таких граждан это повод задуматься.

Однако тех, кому нужны курсы повышения компьютерной грамотности, с каждым годом становится все меньше. Только в рамках проекта «Электронный



Фото: Марина Мурзина.

Одним из главных направлений деятельности КИТиТ на ближайшие годы станет работа по созданию условий для развития цифровой экономики в области.

гражданин» за три года повысили ИТ-компетенции более 26 тыс. человек, а ознакомительный курс о Порталах госуслуг прошли 22,5 тыс. вологжан.

Возможности для обучения у нас широкие. На территории области создана сеть из 62 Центров общественного доступа. Это небольшие компьютерные классы, где реализуется проект «Электронный гражданин». Почти половина этих центров размещена в сельских поселениях или работает в передвижном формате.

Если посещать курсы нет времени, можно заняться ИТ-самообразованием. Для этого в 2017 году был обновлен одноименный видеокурс, состоящий из 60 видеуроков, который размещен на сайте «Информационные технологии в Вологодской области» (www.ikt-35.ru — прим. ред.). Доступ к занятиям дают логин и пароль пользователя Портала госуслуг. В свободном доступе курс можно просмотреть на сайте интернет-телеканала www.35tv.ru в разделе «Программы».

Все выпускники наших проектов становятся пользователями Порталов госуслуг и не жалеют об этом, поняв, какие возможности перед ними открываются. Например, с января 2017 года пользователи — физические лица при подаче электронного заявления о предоставлении госуслуги получили возможность

оплачивать госпошлину через Порталы госуслуг со скидкой 30%. К сожалению, далеко не все вологжане используют эту возможность, хотя выгода очевидна: только на загранпаспорт нового поколения скидка по госпошлине составляет 1050 рублей, если заказывать его через Портал.

Кроме того, в 2017 году на Региональном портале появилось несколько удобных для пользователей инструментов: обеспечена возможность заполнения одной электронной формы заявления несколькими заявителями для оформления совместного заявления, а в разделе «Онлайн сервисы» появились виджеты востребованных электронных услуг — «Узнай свой ИНН», «Поиск задолженностей».

— **Чем ваш комитет будет заниматься в 2018 году?**

— В планах — большая работа по обеспечению доступности государственных и муниципальных услуг, расширению возможностей для их удобного получения в электронном виде. Продолжится работа по внедрению современных информационных технологий в деятельность органов власти и подведомственных учреждений области, что должно повысить эффективность их деятельности. **Р**

ИТ — ИНСТРУМЕНТ ЛИДЕРСТВА

ТЕКСТ: БОРИС МОЛЧАНОВ

Сегодня нельзя представить современный бизнес без использования информационных технологий. Если компания успешна, то это свидетельствует и о высоком уровне ее ИТ-службы. Примером тому может служить Группа компаний «ФосАгро», реализовавшая в минувшем году на своей площадке в Череповце уникальный проект по строительству современного Центра обработки данных.



Новый дата-центр признан одним из лучших на Вологодчине, подтверждением чему стала победа «ФосАгро» в недавнем региональном конкурсе «Инвестор года». На нем ЦОД был признан лучшим инвестпроектом в области ИТ. О переходе компании на рельсы цифровой экономики, о том, как современные технологии меняют жизнь ее сотрудников, а также о том, какие возможности при этом открываются для малого и среднего бизнеса, мы говорим с Директором по информационным технологиям АО «Апатит» (Группа «ФосАгро») Сергеем Диденко.

— **Сергей Александрович, сегодня на различных уровнях много говорится о новой промышленной революции, цифровой экономике и так далее. Насколько активно «ФосАгро» вовлечена в этот процесс?**

— Группа «ФосАгро» — один из мировых лидеров в производстве

минеральных удобрений. Для того чтобы соответствовать этому высокому статусу, мы просто обязаны применять в своей работе самые современные технологии и технические решения. Развитие информационных технологий в предприятиях нашей группы находится на высоком уровне.

— **В таком случае какую роль играют цифровые технологии в том, чтобы компания сохраняла лидерство не только в российской, но и мировой химической отрасли?**

— На предприятиях группы «ФосАгро» создана полноценная пирамида решений на базе ИТ — от уровня автоматизированных систем управления технологическими процессами (АСУТП) до уровня аналитической отчетности для топ-менеджмента. Это позволяет в режиме реального времени отслеживать различные показатели, планировать перевозки, запасы и ремонты, управлять

закупками и продажами, анализировать рыночные тенденции, управлять персоналом, бюджетами и производством. Без применения цифровых технологий все это было бы невозможно.

— **В 2017 году в опытно-промышленную эксплуатацию в АО «Апатит» (до 01.11.2017 — АО «ФосАгро-Череповец» — прим. ред.) был запущен третий агрегат аммиака и гранулированного карбамида. Каков вклад специалистов вашей службы в его создание?**

— Как и любое современное промышленное производство, новые цеха оснащены современными АСУТП на всех уровнях, для устойчивой работы которых создана новейшая сетевая инфраструктура. При строительстве этих производств мы использовали много новых технических решений и после запуска в эксплуатацию взяли на обслуживание десятки километров ВОЛС, множество единиц сетевого оборудования, серверов и информационных систем.

— **Одним из заметных событий минувшего года стал ввод в строй на череповецкой площадке нового Центра обработки данных, построенного в рекордно короткие сроки. И сегодня, наверное, уже можно оценить его эффективность. Каким образом новый дата-центр отразился на бизнес-процессах компании, снижении издержек и так далее?**

— ЦОД позволил централизовать все наши серверные мощности. Повысилась скорость работы всех информационных систем, которыми пользуются сотрудники компании. Плюс к этому снизилось

количество простоев информационных сервисов, в том числе и технологических. А это значит, что компания стала нести меньше убытков.

— **Насколько учитывались при реализации этого проекта вопросы энергоэффективности? Узнал, например, что в холодное время года в ЦОДе используется естественное охлаждение...**

— Да, при строительстве ЦОДа использовались «зеленые» и энергоэффективные технологии. В качестве хладоносителя в наших установках используется раствор этиленгликоля, безопасный (в отличие от фреона) для окружающей среды. В холодное время года машинные залы ЦОД охлаждаются за счет внешнего воздуха, что позволяет экономить электричество и снижает нагрузку на оборудование охлаждения, что, в свою очередь, повышает их ресурс.

Пользуясь случаем, хотел бы сказать слова благодарности руководителю проекта по строительству ЦОДа — моему заместителю Сергею Виноградову. Нашей командой была проделана действительно большая и сложная работа.

— **Еще одна из реализованных инициатив — это автоматизация проектов кадрового обслуживания. В чем суть этого проекта? И прижился ли он уже у работников компании?**

— Уже третий год на наших предприятиях используются информационные киоски. С их помощью любой сотрудник может заказать любую кадровую или бухгалтерскую справку, посмотреть и распечатать зарплатный квиток, узнать информацию по своему отпуску, скачать бланки заявлений. Данный сервис избавляет сотрудника от необходимости лично приходить в бухгалтерию центра обслуживания или дирекцию по персоналу и очень экономит для всех время.

— **В целом за последнее время в «ФосАгро» было реализовано порядка 80 IT-проектов.**

Какие из них вы также могли бы выделить?

— В 2015 году компания перешла на новую систему электронного документооборота, что позволило повысить качество делопроизводства и значительно увеличить скорость документооборота. Количество бумажных носителей на наших столах сократилось в разы.

Один из масштабных проектов 2015 года — это централизация ИТ-службы «ФосАгро». На базе управляющей компании в Череповце были собраны все ключевые ИТ-компетенции. Мы перевезли из других регионов более 30 сотрудников с семьями. Было построено отдельное здание для ИТ-службы, где сейчас в комфортных условиях работают более 200 человек.

Далее, в 2016 году была запущена в эксплуатацию система управления проектной документацией, что позволило в одном информационном пространстве собрать всю инженерную и рабочую документацию холдинга. Была централизована система управления персоналом.

Ну и самый богатый год на события — это 2017-й. В этом году были запущены в эксплуатацию системы диспетчеризации и позиционирования в подземных рудниках. Летом 2017 года у нас заработала новая корпоративная информационная система уровня ERP (система управления предприятием — прим. ред.), была запущена в эксплуатацию информационная система по управлению проектами.

ИТ-служба также успешно внедрила новую систему управления ИТ-сервисами (ITSM), построенную на базе международного стандарта ITIL, и ряд других проектов.

— **Ваша компания вовлечена в программу «Синергия роста» по поддержке малого и среднего бизнеса. Используется ли бизнес-кооперация с местными предпринимателями в ИТ-сфере?**

— Мы готовы сотрудничать с компаниями области, у которых уже есть востребованные компетенции в ИТ-сфере. Для этого нам потребуется

внести некоторые коррективы в наш порядок закупок товаров и услуг. Соглашение между правительством области и компанией «ФосАгро» о взаимодействии в таком формате находится сейчас в стадии проработки.

— **Недавно Череповец получил статус ТОСЭР, готов развивать на своей территории новые промышленные площадки. Вы участвуете в этой работе?**

— В 2015 году мэрия города обратилась к нам за помощью. Рядом с Азотным комплексом началась стройка индустриального парка, для которого потребовались услуги связи: телефония, интернет, передача данных. Наша компания за свой счет построила сети и провела подключение новой промышленной площадки ко всем необходимым сервисам. Данный проект нельзя считать коммерческим, это скорее социальная нагрузка «ФосАгро».

Но только этим наше взаимодействие с городом не ограничивается. Достаточно сказать, что ИТ-служба «ФосАгро» совместно с Череповецким госуниверситетом участвует в подготовке кадров. Несколько наших сотрудников преподают в вузе различные дисциплины. Кроме того, на базе инженерингового центра «ФосАгро» студенты проходят производственную практику, в ходе которой они участвуют в реализации различных прикладных проектов.

— **Очевидно, что процесс цифровой трансформации экономики «ФосАгро» будет продолжаться. Что в планах?**

— Сейчас у нас в работе находится целый ряд крупных проектов, результаты которых мы увидим в 2018 и 2019 годах.

Один из самых инновационных проектов, который сейчас реализуется, — это роботизация бизнес-процессов. С помощью программных роботов мы планируем выполнять ряд функций, которые раньше выполнялись людьми. Эти и многие другие проекты позволят компании оставаться в лидирующих строчках рейтингов и уверенно реализовывать стратегию своего развития. **Р**

ИНТЕРНЕТ-КУЛЬТУРА

ТЕКСТ: ТАТЬЯНА БАЛАЕВА

IT-воспитание и культура поведения в виртуальном пространстве необходимы, как правила хорошего тона в реальном мире, — считает руководитель компании «А-Элита» Елена ХОБОТОВА.



Являясь одним из основных партнеров фирмы «1С» в Вологодской области, компания «А-Элита» уже более пяти лет занимается обучением школьников IT-технологиям.

Информационная сфера растет и развивается. Интернет стремительно превращается из развлечения в жизненно

необходимую услугу. Единое информационное поле, куда неизбежно устремляются все сферы жизни человека XXI века, наряду с высокими технологиями, несет в себе новые проблемы, с которыми уже сегодня приходится считаться.

Важно понимать и осознавать, что в онлайн-среде есть свой этикет и свои правила безопасности. Поэтому важно привить подрастающему поколению твердые и четкие знания о безопасных правилах поведения в виртуальном пространстве.

«Уже в самое ближайшее время проблема безопасности в интернете станет глобальной, потому что технологии развиваются намного быстрее, чем люди становятся IT-культурными, — считает Елена Феодосьевна. — Оттого что многие из нас не знают, как обращаться с новыми технологиями, как вести себя в виртуальной среде, происходят неприятности в виде взломов аккаунтов, хищения персональных данных, потери денежных средств с банковских карт. Наши дети, не зная правил поведения в сети, заводят себе сомнительных друзей или даже становятся жертвами кибербуллинга. Домашние компьютеры и иные устройства, имеющие выход в интернет, при неграмотном использовании и защите могут без вашего ведома стать «фермами» для мошенников, желающих майнить биткоины».

Компания «А-Элита» является одним из активных участников проекта «IT-учебный год», который в 2017—2018 учебном году реализуется Администрацией города Вологды совместно с учебными заведениями и IT-компаниями. Одной из целей проекта является повышение грамотности населения Вологды в сфере информационных технологий. «Наша компания в рамках проекта проводит встречи по безопасному интернету с детьми и родителями, но это

локальные уроки, которыми не закрыть потребность общества в IT-образовании», — говорит Елена Хоботова.

Чтобы управлять научно-техническим прогрессом, развивать инновационные методы во всех сферах экономики, необходимо обеспечить IT-грамотность всего населения, считает руководитель фирмы «А-Элита». Обучение и воспитание должны быть постоянными: начинаться в дошкольных учреждениях, а далее подхватываться системой среднего и высшего образования.

Чтобы сформировать IT-культурного пользователя и решить проблему безопасности в сети, должны объединить свои усилия представители власти, образования, науки и, конечно, родители — как основные воспитатели подрастающего поколения. Дети во многом копируют поведение взрослых, поэтому родители должны в первую очередь сами научиться эффективно и безопасно пользоваться виртуальным пространством.

Первым шагом для решения этих задач могла бы стать разработка областной программы (например, как подпрограммы «Электронного гражданина»), которая бы консолидировала усилия всех заинтересованных сторон и подготовила необходимую методическую базу для дальнейшей работы в этом направлении. Активное участие в разработке мероприятий могут и должны принять Ответственные советы при органах власти.

АЭЛИТА

Вологда, ул. Мальцева, 52, 2 этаж
тел./факс: (8172) 56-09-09
e-mail: aelita35.ru
vk.com/a_elita35

Наша справка

«А-Элита» обладает шестью статусами компании «1С»:

- Сервис-партнер по информационно-технологическому сопровождению;
- Центр компетенции по бюджетному учету;
- Центр компетенции по образованию;
- Центр сертифицированного обучения;
- Центр сетевой компетенции;
- Центр электронной отчетности.

Образовательные программы компании «А-Элита»:

- Клуб программирования (в т. ч. web-разработка, 3D-моделирование и др.)
- Клуб робототехники
- Подготовка к ОГЭ и ЕГЭ

КАДРЫ: КАК СОЗДАВАТЬ «ЗВЁЗДЫ»

ТЕКСТ: АЛЕКСАНДР НЕСТЕРОВ

В конце прошлого года Союз промышленников и предпринимателей Вологодской области при содействии администрации Вологды организовал в Череповце круглый стол по теме: «Основные направления (инструменты) работы с персоналом и мотивации трудового коллектива на успешность компании».



Генеральный директор дивизиона «Северсталь Российская Сталь» Вадим Германов готов делиться имеющимся опытом компании с руководителями вологодских компаний.

В ходе встречи топ-менеджеры «Северстали» поделились своим уникальным опытом и рассказали руководителям малых и средних предприятий области о том, как можно добиться высоких производственных результатов при сохранении позитивного климата среди работников. Один из очевидных, но часто игнорируемых руководителями приемов — рейтингование сотрудников. Так, исходя из практики предприятий «Северстали», многие работники, находившиеся в «зоне развития», сравнивая себя с другими, спустя некоторое время

становились «лучшими работниками месяца».

«Очень важно то, что «Северсталь» наглядно продемонстрировала нам свои способы решения проблем, которые являются общими для всех промышленных предприятий: повышение мотивации сотрудников, оптимальная организация рабочих мест, вовлеченность сотрудников в работу, — говорит один из участников встречи Иван Николаев, заместитель генерального директора фабрики «Никсмебель». — Мне запомнилась «Доска почета», где вывешиваются фото работников с именами, фамилиями и показателями работы, которые рассчитываются по определенной системе. Она висит на самом видном месте — так, чтобы лучшие работники испытывали гордость и пользовались заслуженным уважением за свои достижения, а те, кто трудится хуже, имели хороший стимул повысить результаты. Мы уже начали внедрять этот метод у себя».

Еще одно решение «Северстали», которое вполне можно позаимствовать другим производствам, — это контроль высокого качества организации рабочих мест. Столь крупная компания смогла

уйти от захлапленности цехов, обеспечить сохранность рабочего инструмента и безопасность труда. В результате была создана система, при которой все рабочие места находятся в буквальном смысле слова «на виду» — так, что сразу видно, кто и как относится к своей работе.

«Мы тоже можем поделиться с остальными участниками Союза промышленников и предпринимателей своими нара-



Иван Николаев: «Работник должен быть доволен условиями своего труда, иначе бизнеса не будет».

ботками в этом направлении. К примеру, мы реализуем на предприятии систему IT-управления, когда задания работникам выдаются не в устной форме, а через компьютер, — добавляет Иван Николаевич. — В итоге удалось снять проблему «человеческого фактора», стало меньше волокиты, повысилась производительность труда. Работник должен быть доволен условиями своего труда, иначе бизнеса не будет».

Участники встречи решили, что подобный обмен опытом в сфере формирования корпоративной культуры, безопасности труда и эффективного регулирования трудовых отношений должен быть продолжен и в 2018 году. **БН**



ПРОЕКТ ЛИЦОМ:

В ВОЛОГДЕ ОСВАИВАЮТ НОВЫЙ ФОРМАТ ПРОДВИЖЕНИЯ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПРЕДЛОЖЕНИЙ

ТЕКСТ: НАТАЛИЯ КОНАСОВА

Активная инвестиционная гонка 2017 года для Вологодчины традиционно завершилась Стратегической сессией. На ней глава региона Олег КУВШИННИКОВ выступил с инвестиционным посланием, обозначив промежуточные итоги инвестиционной политики и задачи по реализации потенциала Вологодской области в 2018 году.

Претендовала на традиционность и церемония награждения победителей конкурса «Инвестор региона» — его проводили уже второй раз с заметно большим размахом. Однако же на этот раз у мероприятия появился неожиданно сильный конкурент в борьбе за внимание инвесторов — в регионе впервые состоялась Биржа инвестиционных проектов.

Идея Инвест-биржи оказалась проста и эффективна: устроить так, чтобы инициаторы перспективных проектов лично представили свои задумки и планы потенциальным инвесторам. Но так, чтобы это действительно вызвало интерес — во-первых, презентации прошли на высоком техническом уровне, во-вторых — в действительно тесном кругу, в камерной обстановке.

Инициатором и организатором проведения встречи выступила Корпорация развития Вологодской области. Она же

занималась отбором самых достойных проектов, помогала инициаторам в подготовке и «упаковке» инвестиционных предложений, приглашала инвесторов, среди которых были имена с международным звучанием. В итоге на площадке собрались предприниматели федерального и международного уровней, представители инвестиционных фондов, банковских структур, крупные частные инвесторы, а также руководители органов государственной власти и местного самоуправления.

«Мы работаем в ситуации жесточайшей конкуренции в инвестиционном поле. Новые проекты конкурируют между собой в борьбе за внимание и деньги инвесторов. Инвесторы конкурируют друг с другом, стремясь вложиться в наиболее выгодные истории. А регионы, в свою очередь, борются между собой и за внимание инвесторов, и за проекты, которые могут

стать точками роста экономики. Чтобы выигрывать эту конкуренцию, чтобы быть лидером, Вологодская область и, в частности, наша Корпорация развития постоянно ищет новые формы взаимодействия с участниками инвестиционного процесса», — заявил, открывая биржу, первый заместитель губернатора, председатель правительства Вологодской области Антон Кольцов.

Затем микрофон перешел в руки инициаторов проектов. В интерактивном формате они представили наиболее перспективные инвестиционные предложения в сфере АПК, информационных технологий, текстильной промышленности, туризма и инфраструктуры. Отметим, что многие проекты направлены на растущую сферу экономики Вологодской области — туризм и призваны усилить развитие потенциала территорий. Среди них, например, новый этап проекта «Великий Устюг — родина Деда



Мороза». В его рамках планируется увеличить количество туристских объектов: построить спортивно-туристическую деревню, ипподром, парк развлечений, Дом северного оленя, Школу выживания МЧС, школу Олимпийского резерва и другие.

Другой проект, связанный с развитием территории, «Русские берега — Никольская набережная», предполагает благоустройство прибрежной зоны в Шексне: реконструкцию причала, создание интерактивного музея, развлекательного комплекса «Аква-Лэнд», универсального концертно-выставочного комплекса и строительство объектов индустрии гостеприимства.

Заместитель мэра Череповца Михаил Ананьин рассказал об инвестиционных возможностях города металлургов. Крупный промышленный центр Северо-Запада, с недавнего времени имеющий статус территории опережающего социально-экономического развития, предлагает потенциальным инвесторам четыре зоны развития: «Южную», «Северную», «Восточную» и «Центральную».

Свой проект представил Центр активного отдыха и туризма «У. Е. С.». Он уже успешно реализуется, пользуется популярностью, но может заинтересовать инвесторов новыми гранями. Например, сейчас там идет первый этап работ по возведению аквапарка, а в будущем могут появиться парк аттракционов и гольф-клуб.

Идея еще одного инвестиционного проекта заключается в строительстве молочного животноводческого

комплекса в Вологодской области. Этим проектом занимается Корпорация развития, и он проработан до мелочей: подобраны подходящие земельные участки, просчитаны финансовые параметры, определены основные направления реализации продукции.

Проект по развитию территории Вологодского текстильного комбината предлагает производственные площадки потенциальным резидентам. Они ориентированы на производителей текстильной продукции, пряжи, трикотажа, обуви, швейное производство, а также могут использоваться логистическими компаниями. К слову, Вологодский текстильный комбинат — это уникальный производственный комплекс с мощной инфраструктурой, развитой технической, организационной и научной базой.

Одним из самых амбициозных проектов для Вологды можно назвать создание многоцелевого IT-парка. По замыслу инициаторов в нем будет функционировать дата-центр, акселератор перспективных проектов, коворкинг для специалистов индустрии и студентов. Изюминка проекта в том, что в IT-парке будет возведена арена для проведения киберспортивных соревнований.

«У нас возникла идея создания первого в Вологде коммерческого IT-парка, которая нашла поддержку у Корпорации развития Вологодской области. Нам помогли как с концепцией, аналитической, справочной информацией, так и с «упаковкой» проекта, — поделился впечатлениями один из инициаторов проекта Артем Ушанов. — Инвестиционная

биржа — знаковое событие для нас и нашего проекта. Корпорация развития подготовила отличную площадку, собрала целевую бизнес-аудиторию. Есть одобрение и поддержка от органов власти, а также интерес со стороны инвесторов».

«Формат Инвест-биржи заинтересовал предпринимателей, представителей инвестиционных фондов, банков и, судя по отзывам бизнесменов, был полезным. Поэтому мы планируем сделать Инвест-биржу мероприятием регулярным, будем расширять пул инвестиционных проектов, географию приглашенных участников и экспертов», — отметила генеральный директор Корпорации развития Вологодской области Оксана Яковлева.

В завершение Стратегической сессии инвестиционного развития были подведены итоги конкурса «Инвестор региона». В этом году он проводился по 10 номинациям. В конкурсе приняли участие более 30 предприятий из различных сфер экономики. За год увеличилось количество заявок от предпринимателей, а также расширилась география конкурса — за счет активного участия районов области. Экспертное жюри выбрало 20 победителей, занявших 1 и 2 места. Их проекты внесли наибольший вклад в развитие экономики региона (полный список опубликован на сайте invest35.ru — прим. ред.). Победители получили заслуженные награды из рук губернатора Олега Кувшинникова, председателя правительства Антона Кольцова, спикера ЗСО Андрея Луценко и руководителя Корпорации развития Оксаны Яковлевой. **Р**



ПО ПУТИ РАЗВИТИЯ

ТЕКСТ: ЮЛИЯ ПАВЛОВА

Пожалуй, сложно найти человека, который ни разу не пользовался услугами железнодорожного транспорта: 27% пассажирооборота нашей страны и 45% грузооборота (а без учета трубопроводного транспорта вообще 87%) приходится на ОАО «РЖД». Вологодская область не исключение. Пришедшая сюда еще во второй половине XIX века железная дорога оказала решающее влияние на промышленное развитие области. И сегодня по работе железнодорожной отрасли можно судить о состоянии как российской экономики в целом, так и экономики нашего региона в частности.



В этом году Северная железная дорога, большая часть которой расположена на территории Вологодской области, отмечает 150 лет. Мы побеседовали с заместителем начальника СЖД по Вологодскому региону Олегом Захожим о том, как живут и работают сегодня вологодские железнодорожники.

— **Олег Васильевич, 2018-й год для Северной магистрали юбилейный. Скажите, он будет каким-то особенным для Вологодского региона?**

— Так как Вологодский регион СЖД — часть дороги, то это, безусловно, наш общий праздник. И самым лучшим подарком к юбилею, на мой взгляд, будет безаварийная и безотказная работа, удовлетворение спроса на пассажирские и грузовые перевозки. Что касается объемов работы, то сейчас наблюдается их стабильный рост. За прошлый год мы погрузили более 20,2 млн тонн грузов, что на 7,8% больше,

чем в 2016 году. Это связано, прежде всего, с ростом экономики — наши предприятия стали больше производить, соответственно, больше грузить и больше возить. Например, погрузка черных металлов выросла на 4,6% к уровню 2016 года, химических и минеральных удобрений — на 9,4%. Хорошая динамика и у предприятий лесной промышленности — рост погрузки леса за прошлый год составил 9,8%.

— **Как выстраивается работа железной дороги с крупными предприятиями? Существуют ли особые отношения с различными категориями клиентов?**

— Мир не стоит на месте, и для того, чтобы быть привлекательными для грузоотправителей, будь то промышленный гигант, отгружающий ежедневно несколько составов, или маленькая компания, отправляющая пару вагонов в месяц, мы должны найти подход к каждому клиенту. С крупнейшими партнерами — ПАО «Северсталь», АО «Апатит» — для более эффективной организации перевозок мы ежегодно подписываем соглашения, в которых берем на себя обязательства по обеспечению необходимого уровня надежности доставки грузов и порожних вагонов, соблюдению сроков доставки. Такой же документ в конце прошлого года мы подписали и с самыми большими предприятиями лесной отрасли региона — с группой компаний «Вологодские лесопромышленники» и ЗАО «Австрофор».

Для небольших грузоотправителей мы предлагаем, например, перевозки грузов

по расписанию с возможностью бронировать место для груза в сборном поезде. Эта технология называется «Грузовой экспресс», она позволяет значительно сокращать сроки доставки грузов, четко планировать грузопотоки, экономить на аренде подвижного состава.

Для реализации потенциала грузоотправителей, готовых наращивать объемы перевозок, Северная железная дорога стремится предусмотреть весь спектр необходимых дополнительных услуг и оказывать их с высоким качеством. Как результат этой работы — стабильный рост погрузки практически по всем родам грузов.

— **Справится ли железная дорога с постоянно растущим объемом перевозок?**

— Для того чтобы мы смогли погрузить все, что заявляют наши клиенты, и беспрепятственно пропустить транзитный поездопоток, мы должны постоянно развиваться. Только в 2017 году ОАО «РЖД» инвестировало в инфраструктуру Вологодского региона свыше 5,7 млрд руб. В декабре мы завершили строительство третьего главного пути на участке Череповец-2 — Кошта, самом грузонапряженном на всей Северной дороге. Он находится на магистральном направлении «Кузбасс — Северо-Запад», через него транзитом в сутки проходит свыше 160 поездов, кроме того, большой поток отправляется с промышленных предприятий Череповца. Третий путь был построен как раз для того, чтобы беспрепятственно подавать и забирать

грузы с череповецких заводов. Его строили около пяти лет и в конце года ввели в эксплуатацию. Это очень серьезная инвестиция.

Также компания вложила значительные средства в модернизацию железнодорожного пути и обновление наших устройств. В этом году мы продолжим развитие инфраструктуры. На очереди — строительство третьего пути между станциями Вологда-1 и Вологда-2, удлинение существующих и строительство новых железнодорожных путей на станции Череповец-2.

Еще один небольшой, но очень важный для нас проект — реконструкция моста через реку Углу в Шексне. Мост был построен в 1941 году, и нынешнее его состояние вызывает у нас опасение: приходится ограничивать скорость поездов до 60 км/ч, что, разумеется, затрудняет пропуск вагонопотока на участке Вологда — Череповец. Строительные работы уже начались. К концу года мы усилим опоры, укрепим береговые площадки и заменим пролетное строение моста, таким образом избавимся от еще одного барьерного места в пропуске поездов.

— **Ваши инвестиционные проекты касаются только развития пропускных способностей?**

А как насчет пассажиров — их ждут какие-то перемены?

— Да, безусловно. Если вы часто пользуетесь железнодорожным транспортом, то замечаете, что на вокзалах и в поездах тоже все меняется — не так быстро, как хотелось бы, но все же. Так, в прошлом году мы отремонтировали десять платформ на остановочных пунктах. К примеру, осенью 2017 года выложили плиткой тротуар у железнодорожного вокзала в Вологде, в здании вокзала появилось новое электронное табло и система звукового оповещения «автодиктор».



В декабре 2017 года на Северной железной дороге завершился крупный инвестпроект — строительство третьего главного пути на участке Череповец-2 — Кошта.

В планах на текущий год — капитальный ремонт вокзала на костромской станции Шарья. Здание вокзала там красивое, старинное, является памятником архитектуры. В последние годы оно находилось в аварийном состоянии. Этот проект нужен и важен для жителей и гостей города.

На железнодорожных вокзалах в Вологде и Череповце планируем установку систем противопожарной защиты, на вологодском вокзале запланирован ремонт санитарных комнат. Продолжим работать и над повышением транспортной доступности вокзалов для маломобильных групп населения.

— **А как насчет увеличения скорости движения пассажирских поездов? «Сапсан» между Вологдой и Москвой запускать не планируете?**

— В ближайшее время — нет. Думаю, в нашей области не найдется столько желающих, чтобы такой проект смог стать рентабельным. Но мы работаем над повышением скорости пассажирских поездов и над сокращением времени в пути — чтобы можно было добраться до столицы по железной дороге за 5-6 часов, а не за 9, как сейчас.

— **Это станет отличной новостью для вологжан. Но ведь для того,**

чтобы все эти проекты воплощать в жизнь, нужны высокопрофессиональные кадры. Что вы делаете, чтобы их привлечь?

— Действительно, главное богатство — это наши люди. Сегодня на предприятиях железной дороги, расположенных на территории Вологодского региона, работает около 16 тыс. человек, и в основном это специалисты высокой квалификации. Среднемесячная заработная плата работников, занятых в перевозках, по итогам прошлого года составила свыше 42 тыс. руб.

В компании действуют различные программы социальной поддержки. Так, в рамках концепции жилищной политики буквально месяц назад мы сдали в эксплуатацию 16-квартирный жилой дом на станции Лоста. Служебные одно- и двухкомнатные квартиры с полной отделкой в новостройке получили специалисты предприятий Вологодского железнодорожного узла.

Еще один социальный проект минувшего года — строительство общежития для иногородних учащихся Северного учебного центра профессиональных квалификаций. Современное трехэтажное здание на улице Можайского в Вологде, где созданы все условия для подготовки к занятиям и комфортного отдыха железнодорожников, мы открыли в октябре.

Большое внимание РЖД уделяет также поддержке молодых мам, детей и ветеранов железной дороги, укреплению здоровья и отдыху работников. **Р**

Вологодский регион — самый грузонапряженный из пяти регионов СЖД, он обеспечивает транспортные связи северных и восточных районов Российской Федерации с южными и западными, обслуживает территорию Вологодской и Костромской областей, а также часть Ярославской, Архангельской и Кировской.

КАЧЕСТВО И СКОРОСТЬ КАК ЗАЛОГ УСПЕХА

ТЕКСТ: ТАТЬЯНА БАЛАЕВА

О строительстве в сельском хозяйстве пишут не так много. А между тем это именно та сфера деятельности, без которой невозможно ни одно производственное направление в сельскохозяйственной отрасли. О том, как развивается вологодское предприятие «Джомс», многие годы занимающееся строительством сельхозобъектов, мы беседуем с его руководителем — предпринимателем Атомом ГРИГОРЯНОМ.



Фото: Алексей Сопегин.

— **Атом Коляевич, почему решили заняться строительством именно в сельском хозяйстве? Наверное, легче было бы что-то начать в городе, ведь в селе традиционно множество проблем.**

— А где нет сейчас сложностей и проблем? Я приехал в Вологду 25 лет назад, и так получилось, что с первого же дня начал заниматься строительством в сельском хозяйстве.

Наша компания занимается реконструкцией и строительством как небольших, так и крупных сельхозобъектов. Например, делаем коровники под ключ. За последнее время у нас сдано четыре таких объекта. Это не только ремонт стен и оборудования,

но и увеличение мощности производства, установка современного оборудования. В ходе работ может быть увеличена площадь коровника, утеплены стены, изменена конструкция кровли. По желанию заказчика производим монтаж осветительных и силовых электросетей, устанавливаем современную систему вентиляции.

Все эти изменения предварительно детально разрабатываются в проекте, все они должны отвечать требованиям действующих нормативов. Необходимость или целесообразность тех или иных усовершенствований определяется в соответствии с заданием на проектирование, где заказчик излагает свои требования к набору помещений и технологии проектируемого коровника.

За последние несколько лет мы реконструировали более двух десятков коровников. Из них более половины были построены по новым технологиям, предполагающим использование роботов и современных доильных залов. Наша компания построила около 30 силосных траншей. Кроме того, мы строим склады, сушилки, дороги из дорожных плит. Если раньше мы занимались только строительством, то сейчас проводим весь комплекс работ.

— **Сложно ли найти заказчиков в сельском хозяйстве?**

— За годы работы наша организация стала узнаваема в своем сегменте рынка, очень часто к нам обращаются по рекомендации наших же заказчиков.

— **Что становится весомым аргументом для заказчика, когда они выбирают вашу компанию среди многих других?**

— Самое главное — это высокое качество произведенных работ, независимо от того, строим коровник с нуля под ключ или реконструируем старое производство. Иногда к нам обращаются, чтобы мы заново переделали работу наших конкурентов. Буквально в прошлом году некая компания хорошо скинула цену при строительстве силосной траншеи в одном из хозяйств Вологодской области. Но не успели ее заправить силосом, как постройка рухнула.

Во-вторых, мы всегда стараемся делать не только качественно, но и очень быстро. Ведь коров на зиму под снегом не оставишь, и силосная траншея должна быть готова к тому времени, как поспевает зеленая масса.

— **Кто является вашими постоянными клиентами?**

— Последние четыре года мы работаем в Архангельской области: в Вельском районе, в Печме, в Шенкурске; три года работали с нашей «Северной фермой». С АО Племзавод «Заря» Грязовецкого района сотрудничаем в общей сложности более 20 лет — за это время там уже сменилось четыре директора. Три года занимаемся строительными работами в колхозе «Междуречье». С 2017 года нашими заказчиками стали племзавод-колхоз имени 50-летия СССР и «Покровский» Грязовецкого района.

В этом году наша компания заключила договор с колхозом «Монза» Междуреченского района.

— **Используете ли вы современные технологии при строительных работах или в процессе реконструкции?**

— Конечно, наша небольшая фирма не составит конкуренцию строительным гигантам, которые могут построить только доильный зал стоимостью больше, чем наша вся работа за год вместе взятая. Но в своей работе мы используем самые современные технологии и строительные материалы. На сегодняшний день требования в строительстве на селе очень высокие: необходимо делать так, чтобы и через пять лет реконструированное или новое производство было конкурентоспособно.

Например, в 2016 году мы строили новую силосную траншею, второй которой в нашей области я еще не видел. Мы строили из фундаментных блоков огромные площади, рассчитанные на 5—6 тыс. тонн зеленой массы. Силосные ямы сейчас в основном строятся сквозные, мы решили закрыть одну стену с торцевой стороны. Монолитные полы сделаны из высокой марки бетона под шлифовку: гладко и красиво, как в супермаркете. Это совершенно новый уровень строительства.

Но есть у нас и заказчики, которым мы выполняем реконструкцию по старому варианту. Но и в этом случае работы выполняются на самом высоком уровне, потому что для получения максимально качественного корма для сельскохозяйственных животных в зимнее время необходимо исключить проникновение к зеленой массе воды из грунта или воздуха.

— **Как вы оцениваете положение дел в сельском хозяйстве?**

— Сейчас есть хозяйства, крепко стоящие на ногах, но у них и раньше дела шли неплохо. За десятилетия работы в Вологодской и Архангельской областях я могу сравнивать положение в этой отрасли в этих регионах.

На сегодняшний день наши соседи оказались в такой ситуации, что у них до 70% молочных продуктов — из нашей области. Но там с недавних пор стали разрабатывать дотационные госпрограммы по развитию отрасли: хозяйство на строительство, на реконструкцию может взять кредит под низкий процент с господдержкой. Поэтому сейчас там начинает хорошими темпами развиваться строительство на селе. У нас же люди по-прежнему вынуждены брать кредиты на 8—10 лет под высокий процент, это сильно тормозит развитие сельской отрасли в Вологодской области.

Так, в архангельской Пежме в прошлом году занимались ремонтом силосной траншеи, строили новый двор, потом еще один двор. В Шенкурске сделали реконструкцию трех дворов под роботов и под беспривязное содержание животных. И все за счет дотаций. На открытие объектов приезжал даже министр сельского хозяйства Архангельской области.

— **Как вы выстраиваете свою кадровую работу?**

— За десять лет деятельности нашей организации у меня в общей сложности работало около 300 человек. За это время нам удалось выстроить крепкий коллектив профессионалов — строителей различных специальностей, на которых можно положиться и которые хорошо знают свое дело.

— **Какие особенности работы в сельском строительстве вы могли бы отметить?**

— Наша строительная деятельность предполагает сезонность. Начинаем где-то в конце марта, а заканчиваем в октябре-ноябре. В этом году уже начались сварочные работы по производству металлоконструкции — делаем заготовку для нового строительства. Как обычно, хотим выполнить работы в намеченные сроки, чтобы не подвести ни себя, ни заказчика.

Хочу сказать, что за время нашей работы у нас сложились добросовестные и, можно сказать, по-семейному добрые связи с многими руководителями хозяйств. **Р**



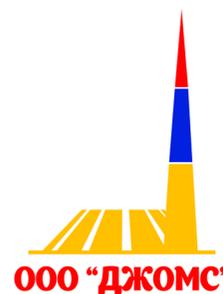
Вологодская область, Грязовецкий район, дер. Н. Липовик. АО Племазавод «Заря», 2012 год.



Архангельская область, г. Шенкурск, 2015 год.



Архангельская область, г. Шенкурск, 2014 год.



Тел.: 8-911-511-95-55,
8-921-129-17-77
e-mail: linibyx@yandex.ru

ПЛАТА ЗА ЗДОРОВЬЕ

ТЕКСТ: ЮЛИЯ МЕДВЕДЕВА, АЛЕКСАНДР НЕСТЕРОВ

Вологодчина не может похвастаться высоким уровнем медицинских услуг. Вологжане то тут, то там регулярно жалуются на очереди, невнимание и низкую квалификацию персонала. Недавно наличие язв в системе здравоохранения диагностировали и региональные власти: Антон Кольцов, председатель правительства области, публично посетовал на «отсутствие понятной стратегии развития медицины».

Пока в правительстве обсуждают параметры стратегии, которая отвечала бы современным запросам общества, мы решили опросить экспертов отрасли — руководителей государственных и негосударственных медучреждений, представителей контролирующих органов — чтобы разобраться, как обстоят дела в нашей медицине, насколько конкурентны отношения между организациями разной формы собственности и, наконец, как потенциальному пациенту правильно определиться с выбором места обследования или лечения.

«Частники» и «бюджетники»: конкуренты или партнеры?

Итак, что из себя представляет государственный и частный сектор системы здравоохранения: это звенья одной цепи, стимулирующие друг друга и дающие пациенту разнообразие методов и форм оказания медицинской помощи? Или же структуры, мешающие друг другу в попытках так или иначе заработать на здоровье людей?

Сегодня в Вологодской области порядка 90 государственных медицинских учреждений. Это больницы, поликлиники, санатории, диспансеры. Именно туда за медицинской помощью разного профиля обращается большинство вологжан.

Частных ЛПУ значительно меньше, но практически все они также пользуются большой популярностью у жителей региона. Получается, одна часть вологжан делает выбор в пользу государственных клиник, а другая — в пользу частных.

«Конкуренция существует. Но как таковой цели конкурировать государственным

и частным учреждениям между собой нет, — поясняет свою позицию главный врач детской областной клинической больницы Владимир Богатырев. — Мое глубокое убеждение, что должны быть и те, и другие. По программе госгарантий медицинская помощь должна оказываться гражданам бесплатно. У нас так и происходит, но есть определенные нюансы. Например, УЗИ в государственных клиниках должно делаться в течение двух недель после обращения пациента. Но бывают такие ситуации, когда человек хочет сегодня и сейчас. Вот за слово «хочу» государство нам не платит, именно для этого существует платная медицина».

Кроме того, в частных учреждениях в списке преимуществ — отсутствие очередей, короткие сроки оказания медпомощи и проведения диагностики. «В государственных медучреждениях, например в районах области, результаты анализов нужно ждать иногда до двух недель, в частной клинике — сутки. И помощь, если нужно, оказывается сразу же. В некоторых частных клиниках открыты операционные для проведения небольших хирургических вмешательств. Если человек сдал анализы и у него все нормально, то его через день могут уже прооперировать под наркозом. Есть дневные стационары, в которых пациент находится сутки, и потом его могут отпустить домой», — говорит сердечно-сосудистый хирург высшей квалификационной категории Николай Налеухин.

К плюсам бюджетных учреждений, безусловно, можно отнести бесплатное оказание медицинской помощи в рамках программы обязательного медицинского



Владимир Богатырев:
«У государственных и частных медучреждений нет цели конкурировать между собой».

страхования. Сегодня право на это имеют все те, у кого есть медицинский полис, а его имеет каждый житель России. И даже платные услуги, к которым по тем или иным причинам пациентам госучреждений пришлось прибегнуть, стоят на порядок дешевле, чем в частных клиниках.

По мнению самих медиков, от разнообразия клиник выигрывает, прежде всего, пациент. Ведь он может выбрать наиболее удобное для себя учреждение, время его посещения и конкретного врача. При такой оценке системы здравоохранения «частники» и «бюджетники» являются скорее партнерами или соисполнителями в оказании медицинской помощи. А вот настоящий конкурент и тем, и другим — это... аптеки.

«Что происходит на практике? С жалобами, например, на боли в ушах человек приходит в аптеку и просит продать ему лекарство. И аптекарь, порой даже не провизор, а просто фармацевт, выдает ему то или иное средство. Получается, что выпадает диагностическое и лечебное звено. В этом случае страдаем не столько мы с экономической точки зрения, сколько в первую очередь пациент, который получает общее поверхностное лечение, которое может нанести ему вред», — сетует директор медицинского центра «Вита» Владимир Николаев.

Когда глаза разбегаются

В таком многообразии клиник, направлений, процедур и специалистов немудрено запутаться. Рейтинга ЛПУ, сделанного независимыми экспертами, в Вологде и области не существует, потому что при выборе медицинского учреждения необходимо следовать некоторым правилам.

В первую очередь специалисты советуют ознакомиться с отзывами на официальных сайтах медучреждений и в соцсетях. Зачастую там пациенты делятся не только общими впечатлениями о клинике, но и детально рассказывают о визите к тому или иному врачу. Так, на федеральном сайте prodoctorov.ru есть и вологодский раздел. Но доверять одному отзыву не стоит — порой они оказываются противоречивы. Например, читаем на упомянутом сайте: «Огромное спасибо Игорю Михайловичу за профессионализм, отзывчивость и человечность! На «отлично» сделал свою работу. Варикоз исчез, зато выросли крылья за спиной» и следом про того же врача: «Доктор не учтивый. Не внимателен к пациентам. При 10-дневном стационаре посетил меня только два раза. И то после звонка родственников, при этом сам визит был скорее для галочки. Консультации при выписке даны были неполные, рекомендации не конкретные». В данном случае следует

навести более подробные справки по другим открытым источникам или пообщаться с его коллегами: так ли он профессионален, стоит ли доверять ему свое здоровье?

Так или иначе, выбирать нужно как раз специалиста, а не клинику. Следует обратить пристальное внимание именно на его личность, опыт, коммуникабельность и манеру общения с пациентами.

Еще один критерий выбора — стоимость медицинских услуг. «Все зависит от того, что вы хотите сделать. Например, если вы хотите обратиться к кардиологу, то можно сходить и в маленькую клинику к нему на прием. А вот если вам необходимо оперативное вмешательство, то нужно смотреть уже на само медучреждение: как давно оно работает и каких результатов достигло. Делать сложные операции в маленькой клинике я бы не советовал», — поясняет Владимир Богатырев.

«При обращении в частную клинику необходимо убедиться в наличии лицензии у организации, а также у конкретного специалиста на вид оказываемой помощи. Особенно это касается детских приемов. В государственном учреждении вас просто не примут, если специалист соответствующей квалификации отсутствует. В частной же организации о факте отсутствия лицензии могут просто умолчать», — советует директор юридической фирмы «Шалаевский и партнеры» Николай Шалаевский.

Жесткий контроль

В постоянном контроле работы государственных медучреждений разными структурами сомневаться не приходится. За качеством оказания медицинской помощи и соблюдением всех стандартов в бюджетных учреждениях следит Роспотребнадзор, Росздравнадзор, департамент здравоохранения области, территориальный фонд обязательного медицинского страхования.

А вот кто контролирует работу частных клиник? Многие думают, что они существуют сами по себе, ведь их деятельность полностью осуществляется на основе когда-то выданной лицензии и за счет своих собственных средств. На самом деле это мнение ошибочно. Частные медучреждения также находятся под пристальным взором всевозможных контролирующих органов.

Фонд «Здоровье»: качество и доступность медицинской помощи в Вологодской области — пока на «три с минусом»

Фонд независимого мониторинга «Здоровье» опубликовал интерактивную карту качества медпомощи и доступности лекарств в регионах России. Она подготовлена по данным за 2013—2016 годы и содержит рейтинг регионов по ряду критериев. Специалисты фонда взяли за основу 13 показателей: демографические данные (смертность населения от всех причин; смертность от болезней системы кровообращения, от злокачественных новообразований, от туберкулеза; смертность населения в трудоспособном возрасте, младенческая смертность и т. д.) и данные обеспеченности населения врачами и средним медицинским персоналом.

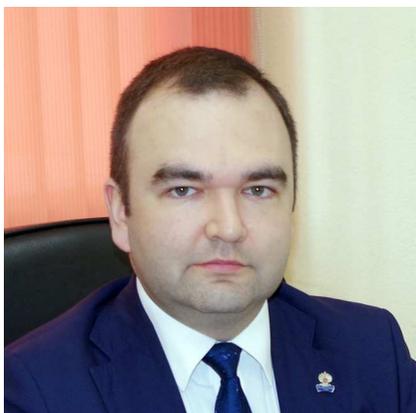
Вологодская область заняла в рейтинге невысокое место: за несколько лет ситуация в региональном здравоохранении улучшилась, но недостаточно: в итоге наша позиция составила 53 балла — это между оценками «неудовлетворительно» и «удовлетворительно». В частности, в нашем регионе смертность от сердечно-сосудистых заболеваний — одна из самых высоких в России (входим в «топ-12» субъектов РФ). Кроме того, материнская смертность в сельской местности Вологодской области превышает среднероссийские данные в 10 раз.

Столь печальной статистике департамент здравоохранения области противопоставляет свои цифры. Так, по итогам 11 месяцев 2017 года показатель смертности (от всех причин) составил 14,4 на 1000 населения (т. е. меньше на 4% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года, причем это наименьший показатель за последние 15 лет); суммарный коэффициент рождаемости составляет 1,9 детей в расчете на одну женщину, что выше среднероссийского показателя (1,76) и показателя по СЗФО (1,67); растет ожидаемая продолжительность жизни в регионе (в 2016 году она составила 70,2 года), но до запланированного к 2018 году уровня (72,5 года) она, правда, пока не дотягивает...

«Я считаю, что наш главный контролер — это пациент. То, какие отзывы он оставляет о нас, — это самое главное. Мы очень внимательно следим за тем, что о нас пишут, стараемся оперативно разбирать жалобы, давать пояснения и проводить внутренние проверки», — рассказывает Владимир Николаев.

Стоит отметить, что лицензионный контроль частных медучреждений с октября 2016 года передан Росздравнадзору. Вот уже несколько месяцев специалисты ведомства выходят с проверками в частные клиники. Причем такие визиты могут быть как запланированными, так и внезапными — по факту обращения пациентов.

«Что касается бюджетных учреждений, то в их адрес поступают жалобы, которые в основном относятся к доступности и организации самой услуги, а не к качеству медицинской помощи. Например, у пациентов возникают сложности с записью на прием к врачу. Основная цель государственных бюджетных учреждений — это оказание медпомощи, а не получение прибыли, поэтому они работают в соответствии со стандартами, — поясняет руководитель территориального органа Росздравнадзора по Вологодской области Айрат Сафин. — Если говорить о частных организациях, то у них в основном идет некая гонка за прибылью, бывает, что в ходе нее они нарушают именно



Айрат Сафин:
«Около 80% всех жалоб пациентов можно решить на месте — с помощью главных врачей и других руководителей».



Владимир Николаев:
«Сегодня аптекарь может выдать больному по его просьбе любое средство. Получается, что выпадает диагностическое и лечебное звено».

порядок оказания медицинской помощи. И на них, бывает, тоже приходят жалобы».

По словам руководителя вологодского Росздравнадзора, 80% всех жалоб пациентов медицинских учреждений можно решить на месте — с помощью главных врачей, заведомств и других руководителей. Однако в ряде случаев по тем или иным причинам пациенты минуя администрацию медицинского учреждения и обращаются напрямую в контролирующие органы. Отмечу, что порой и руководство медучреждений не идет на контакт с пациентами. И те, в свою очередь, обращаются в контролирующие органы. Если специалисты ведомства выявляют в работе

медучреждения нарушения, подлежащие административному наказанию, то они составляют протокол и выписывают штраф. В случае, когда предписание Росздравнадзора так и остается невыполненным в установленный срок, материалы направляются в суд. Ежегодно на вологодские медицинские учреждения заводят около ста судебных дел.

Медицинские новинки

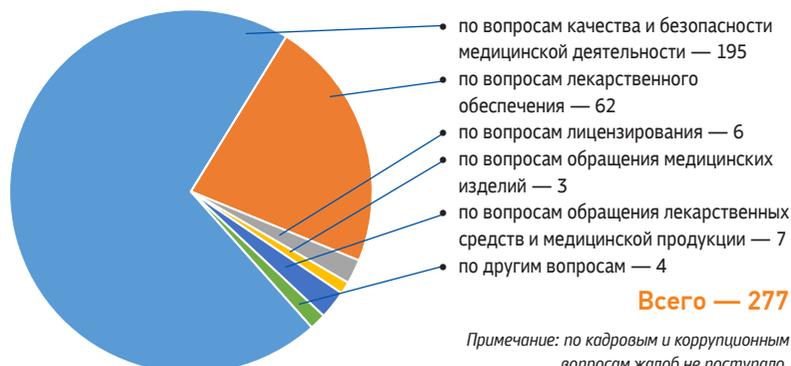
Рынок медицинских услуг, в том числе и Вологодской области, не стоит на месте. Его основу составляют традиционные виды медпомощи, при этом все больше пациентов привлекает возможность пройти комплексное обследование организма в одной клинике. Особенно востребована сегодня диагностика, направленная на предупреждение онкологических заболеваний.

Успешно в нашей области, в частности в детской клинической больнице, развиваются методы эндоскопической хирургии. Специалисты медучреждения активно практикуют даже очень сложные операции, которые делаются без разрезов, через небольшие проколы.

По прогнозам специалистов отрасли, ближайшие годы должны стать периодом мощного развития (в том числе и благодаря господдержке) телемедицинских технологий, внедрения ИТ-продуктов (таких как, например, «электронная медицинская карта пациента»). И многие вологодские медучреждения готовы к этому, т. к. стремятся идти в ногу со временем. **ББ**

Продолжение следует.

Дайте жалобную книгу: жалобы вологжан на нарушение прав при получении медицинской помощи в Росздравнадзор в 2017 году



Источник: Территориальный орган Росздравнадзора по Вологодской области

КОМПЛЕКСНЫЙ ПОДХОД



В 2017 году вологодскому медицинскому центру «ПРОФМЕД» исполнилось 7 лет.

Все специалисты **вологодского** центра имеют высшую и первую квалификационные категории. За эти 7 лет врачи «ПРОФМЕД» получили более **550 сертификатов и дипломов**, прослушали **более 380 курсов повышения квалификации**, **более 22 раз** посетили конференции в России и за рубежом.

55 семей получили желанную беременность благодаря специалистам центра.

С 2016 года «ПРОФМЕД» предоставляет **услуги по генодиагностике**: кариотипирование, исследование генетических проблем мужского и женского бесплодия, генетические обследования перед ЭКО, выявление предрасположенности к различным заболеваниям.

Более 1300 мужчин и женщин вернули гармонию в сексуальной жизни. Борьба с ожирением, мужским и женским старением, восстановление и поддержание гормонального баланса, лечение остеопороза, помогли обрести людям полноценность и качество жизни.

Более 700 пациенток излечились от патологии шейки матки. Обычно эти проблемы вызываются папилломавирусом, а он, как правило, приводит к раку шейки матки. Есть повод задуматься!

Красоту и уверенность в себе почувствовали **более 500 девушек-подростков**. Этому способствовала нормализация гормонального фона, лечение болезненных менструаций, избавление от угревой сыпи, индивидуальный подбор подходящих схем контрацепции.

Более 500 человек получили квалифицированную терапевтическую помощь при лечении острых и хронических заболеваний органов дыхания, сердечно-сосудистой системы, желудочно-кишечного тракта и мочевыделительной системы. При необходимости пациентам выдавался листок нетрудоспособности. С 2016 года в операционной центра проведено **более 70 мини-операций**.

Одно из новых направлений — **интимная контурная пластика**. Процедура является наиболее современным методом предупреждения и лечения пролапса, коррекции и профилактики проблем тазового дна у женщин. Это эффективное средство борьбы с проблемами дискомфорта при половой жизни, снижением сексуальной неудовлетворенности, инфекционными поражениями вульвы. При помощи данной манипуляции происходит снижение гиперподвижности уретры при недержании мочи.

Гомоцистеинемия — проблема, которую можно решить! Выявляя «поломку» генов, которые ответственны за метаболизм такой аминокислоты, как гомоцистеин, можно справиться с невынашиванием беременности и патологией плода, атеросклерозом, инфарктом миокарда, семейной гиперхолестеринемией (стойким повышенным холестерином). За последние годы по этому поводу в центр обратилось более тысячи пациентов.

Наши планы: В будущем идти вперед, внедряя новые методы лечения и обследования пациентов.

Наши цели: Своевременное выявление и лечение патологий у мужчин и женщин. Только здоровые люди могут быть красивыми и счастливыми!

Наши достижения: «ПРОФМЕД» — лауреат национального конкурса «Лучшие частные клиники РФ-2015» и победитель конкурса газеты «Комсомольская правда» «Клиника года — 2017».



ПРОФМЕД
МЕДИЦИНСКИЙ ЦЕНТР

г. Вологда, пр-т
Победы, 33, оф. 56
тел.: (8172) 72-81-86,
+7 (965) 743-73-52
www.profmedical.ru
vk.com/club117107756



БАНК НА ЗАКЛАНИИ

ТЕКСТ: ДМИТРИЙ МАЛКИН

Отзыв лицензии у банка «Северный кредит» в очередной раз заставил задуматься общественность о том, насколько рискованно вкладывать деньги налогоплательщиков в частные кредитные учреждения. В этот раз наш бюджет недосчитался трехсот миллионов рублей, которые рассчитывал получить от продажи акций разорившегося банка.

Свое, родное

Идея создания «карманного» банка областной администрации, как известно из вполне открытых источников, принадлежит заместителю губернатора Станиславу Тугарину. Будучи начальником департамента финансов он постоянно сталкивался с получением коммерческих кредитов для закрытия бюджетных «дыр». Эти прорехи — по причине сомнительной антикризисной политики областного правительства в 2009 году — становились слишком заметны. Проблема



Станислав Тугарин:
«От карманного банка
одни плюсы».

упиралась в то, что органам власти закон запрещает напрямую учреждать кредитные организации, но акционерами они быть могут.

Губернатору Вячеславу Позгалеву предложение о «карманном» банке пришлось по душе. Еще бы: в 1992 году, будучи мэром Череповца, он узрел очевидную выгоду — не для себя, разумеется. В то время у мэрии появился собственный банк — «Соколбанк», учрежденный одним из унитарных предприятий, которое полностью контролировали череповецкие чиновники. Там же обслуживался и городской бюджет — на чем, собственно говоря, и держался банковский бизнес «Соколбанка» (к слову, недолгое время там удалось поработать и Станиславу Тугарину, перешедшему вскоре в «Меткомбанк»).

Продержался «Соколбанк» до 1998 года, а потом ликвидировался. Причина крылась в «Меткомбанке», который, используя обновленный административный ресурс, заполучил-таки городской бюджет в свой «огород». «Соколбанк», оставшись без «бюджетной кормушки», почил в бозе. Но добрая память об этом периоде у Позгалева осталась. И неудивительно, что тот сразу же дал согласие на приобретение нового банка.

Вот что он говорил в то время: «Когда идет какая-то хозяйственная работа, часто бывает так: сегодня решили, а завтра уже нужны деньги. Попробуйте «завтра» в банке взять деньги. Нужно документы собрать, да и банк для кредитования определяется по конкурсу. И 45 дней надо ждать, чтобы только конкурс объявить, затем две недели — на подведение итогов. Итого два месяца уходит, чтобы только получить кредит, а деньги нужны завтра. Для того чтобы оперативно управлять финансами, нужен свой банк».

Создавать банк — дело хлопотное и долгое. А времени на раскачку уже не было. Поэтому было решено купить готовый. Найти такой и подобрать в него команду управленцев чиновники попросили опытного человека — Алексея Железова, известного общественности по руководству вначале «МАРС-банком», а потом и «Севергазбанком».

Из десятков вариантов был выбран «Северный кредит», скромный архангельский банк с красивым названием. Переговоры шли непросто: поначалу его владельцы хотели «набить цену», упирались. Но, как повелось, в таких случаях дело решили большие деньги.

Губернатор против

Первоначально у областных чиновников было большое желание полностью контролировать банк. А для этого следовало приобрести контрольный пакет акций. Но это сделано не было — по политической причине. Случилось так, что губернаторское кресло Вячеслав Позгалев уступает череповецкому мэру Олегу Кувшинникову.

Тот выступил против «карманного» банка. «Решение о вхождении в состав акционеров в 2010 году было неоправданным — нам не нужен банк. Когда я стал губернатором, я все эти годы пытался продать эти акции, понимая, что этот пакет нам не нужен. Он висел ярмом», — пояснил Олег Александрович свою позицию.

В итоге вместо контрольного пакета в распоряжении областных чиновников первоначально оказался блокирующий пакет акций размером 37,88%, приобретенный за 492 млн руб. В результате допэмиссии тот в 2013 году усок до 23,22%. С таким скромным пакетом акций областные чиновники не могли ни проверить банк, ни вмешаться в его политику.

В связи с изменением планов было решено акции продать по выгодной цене, тем более что банк показывал неплохие результаты. В то время к управлению банка была поставлена протезе Алексея Железова — Людмила Петрова. Этот тандем, усиливший свои позиции в результате допэмиссии 2013 года, мы назовем вологодской группой акционеров. Их первоначальный расчет на то, что областные чиновники разместят в «Северном кредите» областной бюджет, не оправдался.

И тогда пришлось крутиться самим. В ноябре 2011 года в связи со сменой собственников Алексей

Железов покинул «Севергазбанк», где одно время хранились бюджетные средства, и перешел на работу в СКДМ. А потому влияние Железова в «Северном кредите» было ему весьма на руку — для развития промышленного производства.

Дорогие мои москвичи

В последнее время дела в банке шли неважно. Кредиты организации брали неохотно, а вкладчики рассчитывали на обещанные банком проценты. Вполне понятно, что именно депозитный «ком» со временем приведет к плачевным, но закономерным результатам — скрытой «финансовой пирамиде», на что обратил внимание Центробанк.

И эта тревожная тенденция в «Северном кредите» стала проследиться три года назад, когда он вместо обещанной прибыли начал показывать отрицательный результат. Так, если в 2014 году чистая прибыль банка составляла 14,1 млн руб., то по итогам 2015 года он понес убыток в размере 99,4 млн руб. За 11 месяцев 2016 года банк показал убыток в размере 40,9 млн руб.

В такие непростые времена обычно ищут дополнительные источники финансирования. Так что мало кто удивился, когда активизировалась группа миноритарных московских акционеров банка.

С конца 2016 года, когда финансовые дела в банке оставляли желать лучшего, московская группа стала вынашивать планы по смещению управления и контролю над банком. Первоначально московская группа намеревалась приобрести на торгах 23,3% акций областного правительства. В этом случае в совокупности пакет акций позволял осуществить задуманное. Но что-то там не срослось. По крайней

мере, уже к весне 2017 года москвичи уже не проявляли былого интереса к правительственным акциям. Почему? До сих пор остается загадкой.

А далее произошла ситуация, напоминающая агонию.

Когда банк особенно нуждался в деньгах по причине невозвращенных «плохих» кредитов, открылся московский филиал этого кредитного учреждения. Чуть позже в банке появились какие-то шустрые ребята из первопрестольной. Они «отправили на пенсию» Людмилу Петрову, а на ее место посадили зиц-председателя. В два присеста они вывели из банка несколько миллиардов рублей, оставив с носом многочисленных вологодских предпринимателей, не говоря уже о вкладчиках (которым, правда, Агентство по страхованию вкладов гарантирует возврат средств в известном лимите).

Бес попутал

Сюжет с культурным ограблением банка акционерами чем-то смахивает на эпизод из булгаковского романа «Мастер и Маргарита»: исчез врио председателя, сотрудники банка, пропала открытая информация об акционерах, Центробанк не в силах найти первичную документацию о сделке по продаже акций...

«Когда банк рухнул, я первый подал заявление в УВД о возбуждении уголовного дела по факту вывода средств из банка, которые произвела новая администрация через подставные банки. Напрямую бюджет не пострадал, но он недополучил деньги за непродаваемые акции», — признался недавно губернатор Кувшинников.

А сколько еще секретов погребено под обломками «Северного кредита» — одному Богу известно. **BB**

Из открытого письма работников банка «Северный кредит»:

«Приобретя в 2017 году значимый пакет акций и заняв в этом же году руководящие посты в АО КБ «Северный кредит», новые акционеры смогли влиять на финансовые операции. Врио председателя правления, а также ряд сотрудников, назначенных новыми акционерами банка, исчезли. В ходе проводимой Банком России инспекционной проверки коммерческого банка «Северный кредит» установлен факт отсутствия в распоряжении банка первичных документов, подтверждающих его права собственности на приобретенный в конце декабря 2017 года крупный пакет ценных бумаг».

АЛЬТЕРНАТИВНЫЙ ДВИГАТЕЛЬ ЭКОНОМИКИ

Согласно Индексу женской предпринимательской активности Women Business Index, который измеряет комфортность деловой и социальной среды для данной половины человечества, Россия занимает лишь 56 место в мире. В то же время развитие женского предпринимательства — реальный способ увеличить темпы экономического роста в стране, полагают многие эксперты. Да и государство прилагает в этом направлении в последние годы немалые усилия.

Вологодская область от трендов не отстает и тоже всерьез заинтересована в развитии женского предпринимательства, в создании благоприятных условий для ведения бизнеса. Примечательно, что в конце января — начале февраля в областной столице состоялось сразу три мероприятия, посвященных стратегиям женского успеха в бизнесе.

Так, 30 января в поселке Молочное около тридцати руководителей и предпринимателей собрались на форуме Вологодского района «Энергия будущего: женщина и карьера».

Участники панельной дискуссии поделились своим опытом и рассказали о проблемах, с которыми они сталкиваются в предпринимательстве. Центральной темой для обсуждения стали актуальные сейчас вопросы гендерных стереотипов и пути их преодоления.

Так, Надежда Шлома, директор компаний «Вторресурсы» и «Экоцентр», занимаясь утилизацией отходов производства и потребления, заметила, что ее работа, по мнению окружающих несет, в себе «мужские» нотки. Они связаны с техническими моментами и тяжелым физическим трудом: «Разумеется, часто приходится общаться с мужчинами и ловить на себе косые взгляды и немой вопрос: «Как женщина может организовать всю эту работу?»

Также участники обсудили роль женщины в аграрном бизнесе и сфере общественного питания.

Областной этап форума под названием «Энергия будущего: женщины в бизнесе» намечен на 14 февраля, когда этот номер журнала будет в печати. На нем планируется обсудить базовые формулы



также главной темой стало нынешнее положение женского предпринимательства и его дальнейшее развитие. Формат дискуссионной площадки позволил участницам задать интересующие вопросы, поделиться опытом и оставить свои предложения для администрации города.

Приглашенные спикеры из «ОПОРЫ РОССИИ», РЦПП и предпринимательского сообщества рассказали о господдержке и финансовой безопасности бизнеса, также для участниц были организованы мастер-классы по деловому стилю.

В обсуждении приняла участие и директор журнала «Бизнес и Власть» Наталья Нестерова. Она рассказала о развитии личного бренда и о том, насколько важно его грамотно продвигать.

«В современном обществе обладателей сильного личного бренда рассматривают как своеобразный и уникальный товар. Тех, у кого известное имя и безупречная репутация, засыпают предложениями, они пользуются уважением, их в буквальном смысле приобретают на рынке: чиновников и наемных сотрудников выбирают начальники, а предпринимателей выбирают клиенты и партнеры. Они востребованы, так как с ними связаны ожидания и надежды, основанные на этом».

Наталья НЕСТЕРОВА

успеха, а также проблемы миграционного оттока молодых женщин, особенно с сельской местности.

Итогом форума должно стать принятие резолюции с конкретными предложениями, которая будет направлена региональным властям для принятия решений на законодательном и административном уровнях.

А 7 февраля, когда номер уходил в печать, состоялся городской женский форум «Формула равенства». На нем

Именно таким личностям — успешным, известным, ярким — и посвящен наш ежегодный специальный проект «Женский взгляд».

Над проектом работали: Наталья Нестерова, Александр Мальцев, Дмитрий Катаев, Евгения Гребелкина, Татьяна Балаева. Фото: Олег Кормашов, Роман Новиков, Алексей Сопегин и из личного архива.



НАТАЛИЯ СТЕПАНОВА: «СОВЕРШЕНСТВУ НЕТ ПРЕДЕЛА»

В начале 90-х при поддержке педагогов и руководителей системы образования она создала первую в новейшей истории Вологды школу нового типа — гимназию. Сегодня это одно из образцовых учебных заведений города и области. Мы поговорили с директором «Гимназии № 2», кандидатом педагогических наук, Заслуженным учителем РФ Наталией Степановой о ее карьере и пути к успеху.

— С детства я хотела быть учителем, — объясняет Наталия Юрьевна свой профессиональный выбор. — Директором школы работала моя любимая тетя Анна Петровна Замахова. Она очень любила то дело, которым занималась, часто рассказывала о своей работе. Я была уверена, что это самая нужная и благородная профессия на земле.

Начала свою профессиональную деятельность в школе № 1 учителем английского языка, а затем и организатором внеклассной и внешкольной работы. Мое становление как руководителя учебного заведения прошло в средней школе № 23, куда я была назначена директором. В этой школе было много проблем, преодолевать трудности помогали опытные педагоги и родительский комитет, в который мне удалось привлечь очень заинтересованных и неравнодушных родителей.

Затем мне предложили занять должность директора средней школы № 2, на базе которой впоследствии и была создана «Гимназия № 2» — школа повышенного уровня гуманитарной направленности для детей с высокой учебно-познавательной мотивацией. Я была не просто назначена директором учебного заведения, а стала первым

в Вологде руководителем, которого избрал на эту должность педагогический коллектив. Были и обсуждения, и вопросы. Но выбрали меня единогласно.

Работать в школе № 2 было непросто, но интересно. Здесь работали и продолжают работать специалисты, у которых я многому научилась. Очень помогала и поддерживала бывший директор школы Валентина Павловна Дорогина, заместитель директора Галина Николаевна Стрешнева, а также многие учителя — замечательные педагоги, обладающие как высоким профессионализмом, так и прекрасными человеческими качествами.

— Почему так много желающих учиться в вашей гимназии?

— Что отличало школу № 2 во все времена, так это внимание к личности ученика, учителя, родителей и высокое качество образования. Под качеством образования мы понимаем не только высокие результаты наших учеников на экзаменах, олимпиадах и в различных конкурсах, но и те условия, в которых проходит образовательный процесс: атмосфера, внутренняя культура школы и многое другое.

— Какое из профессиональных достижений вы назвали бы наиболее значимым?

— Самое главное достижение — создание гимназии, которая имеет свое лицо, традиции, свой стиль, стабильные достижения, школьные династии — когда выпускники, став родителями, приводят в школу своих детей.

В 2017 году коллектив гимназии стал победителем общероссийского конкурса инновационных проектов в рамках реализации Федеральной целевой программы развития образования по теме «Система управления качеством образования в школе». Также наша гимназия вошла в список 500 лучших школ России.

— Как вы думаете, какие качества помогают добиться столь высоких результатов?

— В первую очередь это трудолюбие и стремление достичь высоких целей. Очень важным считаю умение видеть цель и правильно выбирать направление развития организации, которой руководишь. А еще, чтобы добиться успехов в любом начинании, нужно никогда не переставать учиться, так как совершенству нет предела.

Эта красивая хрупкая женщина с большими выразительными глазами обладает уникальным опытом управления и выдающимся организаторским талантом. Возглавив восемь лет назад «Фонд ресурсной поддержки малого и среднего предпринимательства Вологодской области», она всего лишь за один год вывела его на уровень самоокупаемости, а потом увеличила его капитализацию в 14 раз. На наши вопросы ответила исполнительный директор фонда Инга Селяева.

ИНГА СЕЛЯЕВА

«МНОГО И ХОРОШО РАБОТАТЬ»



— Инга Юрьевна, как вы стали руководителем фонда?

— Начала я простым юристом. После окончания московского Института международного права и экономики им. А. С. Грибоедова была приглашена на работу в «Фонд ипотечного жилищного кредитования Вологодской области», где сразу же попала в молодую амбициозную команду, состоявшую из настоящих профессионалов своего дела.

Работа в этой организации дала мне колоссальный опыт. Мы занимались развитием ипотечного кредитования, решением сложных вопросов строительства и переселения граждан из аварийного жилья, предоставления субсидий для молодых семей, создавали новые схемы кредитования, активно участвовали во внесении изменений в законодательство. Здесь я поняла, что юрист должен знать и уметь очень многое и при этом постоянно

совершенствовать свои профессиональные умения и навыки.

Мне очень нравилась моя работа, и я активно интересовалась всеми ее тонкостями, в том числе и таким направлением, как микрофинансирование, которое тогда только начало развиваться.

В 2010 году правительство Вологодской области приняло решение создать «Фонд ресурсной поддержки малого и среднего предпринимательства». Я успешно прошла все конкурсные отборы и была назначена на должность исполнительного директора этой организации.

— Какую цель перед вами поставило правительство?

— Развитие микрофинансирования на территории нашей области. Фонд должен был оказывать финансовую поддержку в развитии предпринимательства путем предоставления недорогих

краткосрочных займов. Мы должны были предоставлять действенную помощь малому и среднему бизнесу, работающему во всех уголках Вологодчины. В то время государственное микрофинансирование в регионе отсутствовало, и предприниматели могли привлекать средства только в банках под высокие проценты или в частных структурах по «серым схемам», неся в итоге высокие риски.

— С чего все начиналось?

— Начинать пришлось с нуля. С подготовки устава и нормативных документов. Нас было двое: я и главный бухгалтер. Позднее пригласили экономиста. Три года мы работали втроем. Сначала в успех фонда мало кто верил. Банки вообще не воспринимали нашу организацию — они отказывались даже открыть ей расчетный счет. Многие вообще не понимали, что это за структура. Капитал фонда был тогда всего 50 млн руб.

Так что первое время было очень тяжело. Я исполняла обязанности как руководитель, так и юриста, специалиста по выдаче займов и даже водителя. Садилась в свой личный автомобиль и выезжала во все районы области. Встречалась с главами районов, предпринимателями, объясняла, что такое микрофинансирование, как оно работает, почему оно необходимо.

Я поставила перед фондом несколько задач. Во-первых, обеспечить субъектам малого и среднего бизнеса широкий доступ к финансовым средствам. Во-вторых, стать не конкурентом банкам, а неотъемлемой частью финансово-кредитной системы области, ее дополнением. В-третьих, как можно быстрее выйти на уровень самоокупаемости.

Через полтора — два года работы ситуация для фонда существенно изменилась. Банки стали активно предлагать свои услуги. В 2013 году мы совместно с тогдашним заместителем губернатора Алексеем Кожевниковым выступили в Москве перед руководством «МСП-банка» с инициативой разработать специальный продукт для кредитования микрофинансовых организаций. Сначала это предложение встретило непонимание, но в итоге банк нас услышал и поверил в нас. Мы стали первыми в России, кто смог в рамках вновь созданного финансового продукта привлечь в область 100 млн руб.

Сегодня заемщиками нашей организации являются предприниматели со всей области. Радует то, что большинство бизнесменов, однажды придя в фонд, остаются ему верны многие годы, а не уходят в банки. Капитализация фонда с момента его создания выросла почти в 14 раз и сегодня составляет порядка 700 млн руб. Сейчас с нами активно сотрудничают как банки, так и страховые и оценочные компании.

— Как вам удалось добиться высоких результатов?

— Нужно просто много хорошо работать и очень ответственно подходить к своим обязанностям. К примеру, увеличить свою капитализацию фонд смог потому, что постоянно участвовал в федеральных конкурсах

по предоставлению денежных средств на развитие микрофинансирования. А чтобы в них участвовать, фонд должен соответствовать очень строгим требованиям и обеспечивать стабильно высокие результаты деятельности. В итоге там, где другие регионы с большим трудом получали по 20—30 млн руб., нам предоставлялось гораздо больше. Например, только в 2015 году мы привлекли в область федеральных средств на сумму 239 млн руб.

Три года подряд фонд становится

«Одно из самых главных качеств в работе — порядочность. Нужно уметь сдерживать свои слова и обещания, быть человеком слова и дела».

обладателем финансового рейтинга «А+.mfi» со стабильным прогнозом, что говорит о высоком уровне надежности и кредитоспособности.

Замечу, что с начала деятельности фонда процентная ставка по его финансовым продуктам не только не повышалась, а наоборот, снижалась. Если в 2011 она составляла 10%, то в 2017 году она опускалась до 6,8%. При этом наши специалисты постоянно разрабатывают виды займов. Не забывает фонд и о своей социальной значимости.

— Например?

— В 2013 году для самозанятого населения мы предложили уникальный продукт — беспроцентные займы для уплаты страховых взносов. Этот вид займа пользовался огромной популярностью. Хочу отметить особо: фонд получил 100% возврат денежных средств.

— А что нового сейчас планирует ФРП?

— В марте 2018 года запускаем новые продукты. Для предпринимателей, реализующих свои инвестпроекты в моногородах займ будет выдаваться по пониженной ставке. Появятся беззалоговые займы на пополнение оборотных средств. Кроме того, мы начнем оказывать такую услугу, как рефинансирование банковских кредитов. Считаю, эти продукты будут очень востребованы.

— Инга Юрьевна, на развитие каких качеств необходимо обратить внимание женщинам, которые захотят добиться подобных достижений в своей профессии или бизнесе?

— Целеустремленность, амбициозность, уверенность в себе, большое желание работать, умение правильно расставлять приоритеты, ставить цели и их достигать. Необходимо стараться постоянно повышать свой профессиональный опыт. Никогда не надо бояться

нового, сделать шаг вперед, разумно рисковать.

Одно из самых главных качеств в работе — порядочность, потому что многие деловые отношения базируются именно на ней. Нужно уметь сдерживать свои слова и обещания, быть человеком слова и дела.

Очень важно правильно сформировать трудовой коллектив. Успехи организации — это результат работы всех ее сотрудников, так что для достижения поставленных целей нужна правильно подобранная команда специалистов-единомышленников, нацеленных на результат.

И, конечно, где бы вы ни работали, каких бы высот ни достигли, не забывайте, что женщина всегда должна оставаться женщиной. Мы не должны жертвовать своей семьей ради карьеры.

У меня замечательная семья, два взрослых сына, старший закончил МГУ и вернулся в Вологду, не захотел оставаться в Москве, хотя и были неплохие предложения по работе. Младший в 2017-ом поступил в столичный университет.

Очень важно, когда есть семья. Всего остального мы добьемся сами. Оставайтесь всегда красивыми, женственными и обаятельными. Поддерживайте своих родных добрым словом, заботой и вниманием.

Главный врач вологодского салона красоты «Лянэж» Наталья Мельникова рассказала об основных этапах своей профессиональной биографии и поделилась своими секретами успеха.

Наталья Мельникова: «МНЕ ИНТЕРЕСНЕЕ ОСВАИВАТЬ ТО, ЧТО ТРУДНЕЕ ДАЕТСЯ»



— Окончив школу в Череповце, я уехала учиться в северную столицу. После окончания лечебного факультета СПбГМА им. Мечникова встал вопрос о специализации: во время учебы в институте примеряла на себя разные направления, многое нравилось, но выбор остановила на дерматовенерологии и уже после этого прошла специализированный курс по косметологии.

Осенью 2018 года будет уже 15 лет, как я работаю врачом-косметологом. Это годы постоянного профессионального роста, приобретения новых знаний и профессиональных навыков в России и за рубежом.

— Почему вы выбрали именно эту специализацию в качестве основной своей деятельности?

— Возможно, в силу противоречивости своего характера: в институте мне не очень нравился цикл по дерматовенерологии, но тем не менее именно эту специальность я решила покорить после окончания академии. И уже в ординатуре в Ярославле я встретила настоящего Учителя — Аллу Сергеевну Кудашкину, благодаря которой дерматовенерология покорила меня. А косметология поначалу была просто увлечением, которое со временем все же переросло в профессию.

— А почему, как вы думаете, клиенты обращаются именно к вам?

— Салон красоты «Лянэж» — это команда профессионалов. За работу каждого члена нашей команды я как главный врач могу поручиться. Прежде чем специалист будет допущен к работе, он проходит дополнительное обучение на рабочем месте с отработкой практических навыков. Именно практики часто не хватает начинающим косметологам. И, конечно, аппаратная комплектация салона обеспечивает широкий спектр наших услуг, что позволяет решить на данный момент практически все проблемы, с которыми к нам обращаются.

— Какие качества помогли вам добиться высоких профессиональных результатов?

— Я уже упоминала о противоречивости характера — мне почему-то интереснее осваивать то, что труднее дается, хочется узнать, а чем же интересна непокоримая, на первый взгляд, вершина. Но пришлось выработать сдержанность, чтобы с этой вершины не сорваться.

— Каково главное препятствие, мешающее развитию косметологии в регионе?

— Всегда нужно помнить, что косметолог — это прежде всего врач. В косметологии сейчас, к сожалению, много людей, которые занимаются этим делом не по праву. Обязанности врача-косметолога не может качественно выполнять медсестра. Сейчас медицинским сестрам законом разрешено в области косметологии выполнять по назначению врача лишь мезотерапию. Не более! А сколько у нас подпольных «косметологов» без высшего медицинского образования, которые делают инъекции ботулотоксина и контурную пластику? Это случайные люди, которые решили, что на этом можно неплохо заработать. Но ведь с последствиями и побочными эффектами потом разбирается сам пациент, так как этим «косметологам» не хватает знаний, опыта и аппаратуры, чтобы помочь. Хочется подчеркнуть, что для достижения оптимального результата каждый должен заниматься своим делом.

— Какие советы вы могли бы дать нашим читателям, желающим добиться успеха в своей профессии или бизнесе?

— Если вы хотите быть успешными, посмотрите на свое дело глазами клиента. Сделайте так, чтобы ему было удобно и приятно общаться с вами. И относитесь к клиенту, как к близкому человеку, которому действительно хотите помочь. Поверьте, человеческие отношения — это очень ценно!

Общение с другими людьми — это роскошь, удовольствие, которое достается нам практически даром, но которое ценится, пожалуй, дороже всего. Когда я задумалась о выборе профессии, то поняла, что главное для меня — возможность общаться с интересными людьми, узнавать новое, обмениваться идеями и информацией.

Неудивительно, что едва окончив школу, я начала работать в журналистике. Мне быстро наскучило быть просто телеведущей, и я стала осваивать профессию репортера. Именно тогда закалился мой характер и сформировался профессиональный круг общения.

Несколько лет назад я решила поменять сферу деятельности, но от судьбы, видимо, не уйти. После опыта работы на самой популярной радиостанции окунулась в будни пресс-секретаря, да еще и в телекоммуникационной компании. Но и здесь моя главная задача — помогать людям быть на связи.

Когда появились соцсети, стало понятно, что будущее за развитием

виртуального общения. То, что раньше было экзотическим развлечением, становится нормой, как водопровод или отопление.

Интернет, который используют, без преувеличения, все от мала до велика, — мощнейший инструмент и для работы, в том числе для продвижения услуг Вологодского филиала «Ростелекома» — компании, в которой я работаю. Друзья узнают на моей странице «ВКонтакте», чем я живу, что мне интересно, какую музыку я слушаю. Коллеги и журналисты через «Фейсбук» получают информацию о новостях отрасли, получают приглашения на брифинги и пресс-конференции. Сам

ход мероприятий мгновенно транслируется в «Твиттере». А в «Инстаграме» в режиме онлайн появляются фотографии с блог-туров и пресс-ланчей.

Когда твоя жизнь насыщена и ты гордишься своей работой, очень просто быть открытой для людей. Они это ценят: называют тебя «лидером общественного мнения», приглашают на свои мероприятия, где ты легко коммуницируешь с представителями самых разных сфер, завязываешь с ними деловые, а порой и дружеские отношения. У новых знакомых появляется «право на звонок», и это делает твою работу еще более значимой и прозрачной. За тобой закрепляется репутация человека, который всегда доброжелателен, открыт и готов помочь.

А когда твоя компания имеет самое непосредственное отношение к «сближению людей», то и работа, и стиль жизни, по сути, одно и то же. Я верю, что мой потенциал, как и любимого «Ростелекома», огромен. А когда мы вместе, то ли еще будет...

МАРИНА БЕЛЯЕВА:
«ЖИЗНЬ — ЭТО ОБЩЕНИЕ»





ЛАРИСА ЯКИМОВА: «ГЛАВНОЕ В ЛЮБОМ ДЕЛЕ — ЭТО ПОМОЩЬ СЕМЬИ»

Переехав в 1991 году из Архангельска в Вологду, Лариса Якимова, тогда молодой парикмахер, не нашла работу по специальности и устроилась продавцом цветов на городском рынке. Проработав почти полтора года, зарегистрировалась как ИП и превратила торговлю цветами в дело всей жизни.

К своей цели — созданию торговой сети цветочных магазинов — эта очень обаятельная женщина шла целенаправленно и обдуманно. Приобретались необходимые знания и опыт, и вот в 1997 году в здании железнодорожного вокзала открылся первый круглосуточный магазин цветов. Для города в то время это было настоящей новинкой: широкий ассортимент и высокое качество обслуживания обеспечили его высокую популярность.

Вскоре новые торговые точки стали открываться одна за другой. Сначала появился магазин на улице Кирова, затем на Пошехонском шоссе, а потом и во многих других районах города. Сегодня торговая сеть «Цветы — 24 часа, Лара» насчитывает в своем составе 11 магазинов. Действует интернет-портал flora35.ru, где можно легко заказать цветы, аксессуары к ним, а также мягкие игрушки, сладости и разнообразные подарки.

Лариса Якимова — чрезвычайно гармоничная личность, обладающая

удивительным даром успешно совмещать деловую и семейную жизнь. Она счастлива в браке, а семья активно помогает ей развивать бизнес.

«Возможно, я бы и не решилась открыть свое дело и не добилась бы таких результатов, если бы не мой муж — Герман Петрович, который полностью поддерживает меня во всем с самого начала семейной жизни, — улыбается она. — Недавно к нам на экскурсию приезжали коллеги из Франции. «Вы, наверное, гордитесь тем, что сделали?» — спросили они меня. «Я горжусь своим мужем», — ответила я. Мы отлично дополняем друг друга. Мое дело — организация работы магазинов, поиск и обучение продавцов, интерьер и оборудование, а он отвечает за стратегию развития».

Есть и еще один любимый и надежный помощник. Это дочь Анна, которая занимается наполнением и продвижением интернет-сайта, съемкой видеороликов, рекламой и продвижением.

«Главное в любом деле — это помощь семьи, — считает Лариса Якимова. — Чтобы бизнес был в порядке, в семье тоже должны быть любовь и гармония».

Сама обладая отличным вкусом, владелица цветочной сети стремится делать свои магазины стильными и уютными. «Очень хочется, чтобы покупателям нравилось у нас находиться, — признается она. — А еще хочется сделать более красивым и комфортным наш город. Недавно мы восстановили памятник деревянного зодчества, который находится на улице Чернышевского, 17. Планируем создать здесь настоящее артпространство и организовывать культурные и праздничные мероприятия для всей Вологды. А сейчас реставрируем еще один дом на улице Чернышевского».

Отвечая на вопрос, каковы факторы успеха в бизнесе, Лариса Якимова выделяет три главных: систематическая работа, постоянное развитие дела «на опережение» и правильный подбор трудового коллектива.

«От сотрудников зависит 80% успеха дела, — уверена она. — Это неоднократно проверено на практике. Поэтому предпринимателю очень важно сформировать правильный коллектив и грамотно работать с ним, обеспечивая лад, покой и взаимоуважение».

Сфера деятельности Екатерины весьма широка. Она ведущая и организатор самых разных мероприятий: от торжественных церемоний до банкетов и мероприятий всероссийского уровня. Занимается режиссурой, проводит выездные и дистанционные тренинги по ораторскому и актерскому мастерству, в том числе в других городах. Но главное дело ее жизни — «Театр эмоций».

«Однажды я проснулась утром и подумала, сколько зажатых людей вокруг меня, которые на разных мероприятиях просто цепенеют, получая в руки микрофон. «Вы не можете говорить так, чтобы вам аплодировали, чтобы вас было интересно слушать?» — Не могут. И я поняла, что нужно сделать что-то такое. Ведь вся жизнь — это сплошные эмоции, и ими можно управлять. Я могу быть счастливой, злой, доброй, могу быть разной. Самое главное, этот «театр» позволяет жить намного проще, — рассказывает предпринимательница. — Мне захотелось, чтобы люди научились управлять своим телом и эмоциями. Эта программа основана на моем опыте и направлена на снятие зажимов тела, жестов, мимики и речи. В итоге люди получают наслаждение от того, что делают, и в принципе от жизни. Они становятся собой».

Программа, по которой работает Екатерина, уникальна и не имеет границ, что позволяет добиваться высоких результатов. Желающих пройти обучение более чем достаточно. Группы в ее театре наполнены максимально. Многие из учеников, пройдя один курс, приходят сюда снова и снова. Причем приходят люди абсолютно разные, есть представители и бизнеса, и власти: одни — за драйвом, кто-то хочет укрепить навыки ораторского мастерства, кому-то по работе нужно научиться хорошо держаться перед камерой... В планах Екатерины — собственное здание в центре города. Она надеется, что в будущем ее мастерская станет еще одним брендом Вологодской области, ведь тренинги Екатерины Дмитриевой уже известны в разных городах.

Творчеством Екатерина занимается с самого детства. Еще в детсадовском возрасте она устраивала настоящие домашние концерты для своих близких, где была и организатором, и артистом одновременно. В школе она увлеклась игрой в КВН, при этом в средних классах школьница неожиданно для себя и родных стала активно изучать право. Участвовала в олимпиадах разного уровня и показывала прекрасные результаты. Во время учебы в Вологодском филиале МГУА она не только активно

постигала азы юриспруденции и делала научные доклады, но и занималась в театральной студии, посещала курсы ораторского искусства и политических технологий лучших мастеров в Москве и Санкт-Петербурге. Она успевала преподавать в школе, организовывать студенческие мероприятия и участвовать в публичных выступлениях. И даже свадьбы у знакомых у нее получились великолепно.

Сегодня она является одной из лучших в Вологде ведущих торжественных мероприятий банкетного типа. «Я не являюсь идейной вдохновительницей всего вологодского «шоу-бизнеса», но какую-то определенную роль в нем я играю. Сейчас я уже могу выходить на уровень более интересных для меня заказчиков и более ярких мероприятий. В этой работе мне, безусловно, помогает мое чувство юмора, которым я горжусь. Я люблю работать с крупными компаниями. Хожу на праздники с чувством великого удовольствия», — пояснила Екатерина.

Всем, кто решил заняться бизнесом, она советует не бояться делать первые шаги, все время идти вперед, а в кризисной ситуации включать смекалку и пытаться переориентировать направление работы. И тогда, утверждает она, все обязательно получится!

«Найди себе работу по душе, и тебе не придется работать ни одного дня». Цитату древнего китайского философа можно с полной уверенностью отнести к руководителю вологодского «Театра эмоций» Екатерине ДМИТРИЕВОЙ. Она является не только профессионалом высокого уровня, но и действительно получает огромное удовольствие от своего дела.

ЕКАТЕРИНА ДМИТРИЕВА

«ДЕЛО ПО ДУШЕ»



Руководитель Управления Федеральной антимонопольной службы Вологодской области Наталья Мерзлякова считает, что главный секрет успеха в жизни и профессиональной карьере — умение поставить перед собой цель и двигаться к ее достижению.



НАТАЛИЯ МЕРЗЛЯКОВА: «В ЖИЗНИ НЕТ НИЧЕГО НЕВОЗМОЖНОГО»

В антимонопольный орган Наталья Валерьевна пришла не случайно. В университете для нее, отличницы по жизни, лишь функционал антимонопольного органа оставался загадкой. А поскольку ей всегда было интересно именно то, что непонятно, она не упустила возможность пройти практику в этом ведомстве... Так, от специалиста Вологодского УФАС она стала его руководителем. Сегодня она входит в число 400 лучших сотрудников контрольно-надзорных органов страны и совмещает руководящую должность с соискательством ученой степени в Институте законодательства и сравнительного правоведения при правительстве РФ. Ей слово.

О профессии

Все секреты антимонопольного регулирования — законодательные, функциональные, управленческие — мне стали понятны в первые три года работы. И когда сформировалась профессиональная зона комфорта, возник риск так и остаться исполнителем. Считаю, что, если хочешь чего-то добиться в профессии, нельзя ограничиваться только кругом своих обязанностей. Необходимо ставить перед собой высокие цели и идти к ним через новые знания и навыки.

Есть в психологии правило: хочешь научиться чему-то — научи этому

других, хочешь изменить себя — работай над собой, ищи достойные пути. Уже более 10 лет активно «адвокатирую конкуренцию», посвящая много времени работе со студентами и слушателями различных учебных заведений. Это занятие позволяет повышать свой собственный профессиональный уровень, внимательно следить за изменениями в работе службы и законодательстве.

О конкуренции с мужчинами

Мужчина — всегда лидер, и не нужно ничего ему доказывать, а тем более конкурировать. Женский стиль управления и мужской принципиально разные. Мужчина всегда готов подтверждать свое преимущество, его решение всегда верное и в большинстве случаев единственное. А женщина старается оценить возможные риски с разных позиций и принимает решение с учетом имеющейся вариативности. Поэтому в случае женского управления диалог между начальником и подчиненным встречается гораздо чаще.

О карьере

Считаю, что карьера для женщины не главное. Потому что все, что она делает на своем профессиональном поле, она делает для того, чтобы достичь личного роста и финансовой независимости, а это необходимо для гармоничных отношений

с мужем и детьми. Карьера в этом смысле является не целью, а средством.

Некоторые женщины не торопятся создавать семью исключительно для того, чтобы состояться в профессии. В этом нет никакой необходимости, все можно делать параллельно. И тогда, как писал Михаил Булгаков, «все будет правильно, на этом построен мир».

О способе решения проблем

У любой проблемы всегда есть несколько путей решения. Поэтому каждый раз ищу несколько вариантов, не рассчитываю лишь на один как единственно возможный.

При разрешении сложной ситуации не нужно торопиться. Всегда поможет последовательный подход и распределение задач во времени: сначала нужно принять информацию, затем оценить сложность ситуации и только потом определить варианты решения. Этому способа придерживаюсь как в рабочих, так и в личных делах.

Об интуиции

Я по гороскопу рыба, а рыбам присущ мистицизм, романтизм и сильная интуиция. Кстати, в профессиональной деятельности не однажды замечала, как именно интуитивно принятое решение оказывается наиболее верным и оптимальным вариантом.

Решение открыть собственное дело было принято после тщательного анализа ситуации на рынке и оказалось абсолютно правильным: качественная и оригинальная упаковка пользовалась у вологодских организаций и предприятий все возрастающим спросом, однако при этом «упаковочное» направление в области было развито слабо, и ниша была почти не занята. Начальный капитал был минимальным, так что бизнес в буквальном смысле слова развивался почти «с нуля».

Сегодня компания «ЛигаПак» — одна из ведущих на региональном рынке упаковки. С каждым годом ассортимент ее продукции растет, а постоянными клиентами являются более двух тысяч юридических лиц и индивидуальных предпринимателей Вологодчины и других регионов Северо-Запада. «ЛигаПак» является официальным представителем крупных производственных компаний: «Протек», «Сясьский ЦБК», «НХК» и многих других.

В 2008 году Лариса Канавкина реализовала еще одну свою цель — открыла собственное производство по выпуску полиэтиленовой продукции. Основа ассортимента сегодня — это

пакеты с логотипом. Среднегодовой объем производства составляет около 1500 тонн продукции, которую приобретают многие широко известные в области предприятия. Так что, например, совершая покупки в ряде торговых сетей, вологжане каждый день уносят домой продукты в пакетах «ЛигаПак».

«Одним из наиболее перспективных направлений своей деятельности мы считаем производство биоразлагающихся пакетов, — рассказывает Лариса. — Они экологичны, распадаются на органические компоненты под воздействием окружающей среды за один — три года и не оказывают негативного воздействия на природу. К сожалению, многие предприниматели продолжают отдавать предпочтение полиэтиленовым пакетам, которые не разлагаются сотни лет, из-за чего наносят природе серьезный ущерб. Биопакеты же полностью распадаются на органические материалы уже через год, не нанося экологии никакого вреда, и при этом дороже обычных всего на 5%. Сегодня во всем мире действует тренд на использование именно биоразлагающихся пакетов, и мы предлагаем нашим предприятиям и организациям Вологодчины поддержать его, сохранив

тем самым уникальную красоту и чистоту вологодской природы».

В 2014 году был реализован еще один проект — открыт фитнес-клуб «Юджин». Он пользуется у вологжан большой популярностью благодаря высокому качеству своих услуг и уникальной заботе о клиентах. Здесь есть просторный тренажерный зал, три зала для групповых программ, сауны, фитнес-бар, массаж и удобная парковка. В 2017 году были открыты новые в нашей области фитнес-направления, которые представлены только в этом клубе: «ЭМС тренировки» и «Kangoo Jumps». Клуб работает по клубной системе, т. е. владелец клубной карты «Юджин» может прийти в клуб и пользоваться услугами с утра до позднего вечера ежедневно без ограничений.

«Каждый, кто занимается бизнесом, должен иметь четкую цель развития и поэтапный план ее достижения, — уверена эта красивая улыбчивая женщина. — Любое бизнес-решение должно быть тщательно обдумано и взвешено. И чрезвычайно важен слаженный коллектив — люди, которые готовы поддерживать тебя в любом начинании и думать о деле так же, как ты».

Свой бизнес вологжанка Лариса Канавкина открыла в 1997 году, занявшись оптовой торговлей упаковочными материалами. Сегодня она совладелица компании, которая производит упаковку для организаций и предприятий. А несколько лет назад открыла собственный фитнес-клуб, который сразу же приобрел у вологжан большую популярность.

ЛАРИСА КАНАВКИНА:
«НУЖНО ЗАБОТИТЬСЯ О КЛИЕНТЕ»



Жанна Пшеннова: «Я НЕ ВЫБИРАЛА СФЕРУ ИТ, ОНА САМА МЕНЯ НАШЛА»



— По специальности я экономист, — говорит Жанна Пшеннова, директор организации «Электронный регион». — Профессиональную деятельность начала в начале 90-х в областной налоговой инспекции инспектором. Работать под руководством профессионалов с большой буквы, мастеров своего дела — это большая удача.

Следующий этап моей карьеры был связан уже с бизнесом, с корпоративными финансами. Проработав два года в финансовой службе «Ростелекома», я возглавила финансовое подразделение Вологодского филиала компании.

Кардинальная смена моей деятельности пришла на 2012 год. В филиале создавалось новое подразделение, решающее задачи по развитию в регионе «электронного правительства». Так я попала в ИТ-отрасль и стала начальником управления «Развитие проекта «Информационное общество». Так что специально я не выбирала сферу ИТ, она сама меня нашла... А если серьезно, в ИТ всегда было больше возможностей.

В 2015 году было создано бюджетное учреждение «Электронный регион», директором которого мне было предложено стать. Чем очень горжусь. Информационные технологии присутствуют во всех сферах нашей жизни и с каждым годом усложняются в геометрической прогрессии, а мы с моей командой, можно сказать, стоим у первоисточника и направляем это русло в правильном направлении.

Использование ИТ в сфере оказания государственных и муниципальных услуг способно качественно улучшить предоставление различных государственных сервисов. Вы знали, например, что с помощью геоинформационных технологий мы сможем в будущем регулировать пожарную обстановку региона, также повлиять на уменьшение количества ДТП с участием диких животных, что является для нашей области весьма актуальным?! А вот теперь можем.

Одно из важнейших направлений нашей работы — формирование «электронного правительства» области. Это перевод государственных услуг в электронный вид, развитие Регионального портала госуслуг, системы межведомственного электронного взаимодействия, системы государственных и муниципальных платежей. Также мы запустили геоинформационную систему области. Меньше чем за год существования этой системы нами реализованы такие проекты, как инвентаризация земель сельскохозяйственного

назначения; карта охотничьих угодий; система для учета пожарной обстановки области; теплокарта, наглядно демонстрирующая места высокой плотности ДТП по причине миграции диких животных.

Значимым профессиональным достижением стало создание сплоченного коллектива. На сегодня у нас сформировалась команда специалистов, очень сильных, невероятно мотивированных и вдохновленных людей. Они любят свою работу и понимают, что мы занимаемся очень важным делом. С этой командой мы добились высоких результатов.

Любовь к тому, что ты делаешь, внутренняя мотивация, сила, терпение и настойчивость. Умение установить контакт, поддержать разговор, да и просто умение вызывать доверие. Способность быть оптимистом всегда! При любых проблемах и неудачах! Именно эти качества, по моему мнению, помогли мне добиться высоких профессиональных результатов. Пришлось выработать в себе привычку принимать неудачи. Воспринимать их не как трагедию, а как опыт и извлекать из них пользу.

Нужно ставить высокие планки и не бояться выходить из зоны комфорта. Учиться, профессионально развиваться. Ведь пока вы развиваетесь, ставите амбициозные задачи и двигаетесь вперед, вам не может быть скучно. Скучно может быть, если вы остановились.

Наталья Антипова, руководитель Комитета по развитию женского предпринимательства Вологодского областного отделения «ОПОРА РОССИИ», рассказала нам о своем понимании успеха.

Оглядываясь на жизнь с периода школьных времен, я могу констатировать, что всегда находилась на «руководящих должностях»: будь то пионерский отряд, дружина или комсомольская организация, далее — староста группы в университете... Поэтому, когда у меня получилось быть руководителем и в линейном бизнесе, появился предпринимательский опыт, я захотела создать в рамках регионального отделения «ОПОРЫ РОССИИ» комитет по развитию женского предпринимательства. Заручившись доверием руководства общественной организации и имея большое желание, год назад я начала работу в этом направлении.

Почему мне стало интересно? В последние годы теме «Женщины в бизнесе», теме поддержки женщин и особенно материнства уделяется огромное внимание. Пример тому — последние изменения в законодательстве. Задача Комитета по женскому предпринимательству — стать в регионе заметной деловой площадкой, где бы имели место кооперация, менторство, конструктивный диалог с властью, образовательные программы и многое другое.

Работая в комитете, я поняла, что без команды единомышленников

непросто двигаться вперед, поэтому мне очень приятно, что вокруг стали собираться женщины, которым близка тема предпринимательства. Каждая из них уже сама может быть наставником и делиться опытом, каждая искренне переживает за свое дело, желает развивать и улучшать качество жизни. Об интересных проектах, которые они реализуют, начинают узнавать на федеральном уровне и в других регионах, а наши девушки узнают полезную информацию о возможных вариантах совершенствования своего бизнеса, о программах поддержки и финансирования.

Наши значимые достижения в 2017 году — это проведение регионального этапа образовательного проекта «Мама — предприниматель», организация информационной конференции по проблемам предпринимательской деятельности женщин и, конечно, создание команды увлеченных своим делом девушек. В этом году мы планируем еще более активную работу, поэтому будем рады каждой новой участнице.

Безусловно, предназначение женщины — это забота о семье, воспитание и развитие детей, внимание мужу. И между

тем женщина имеет большой потенциал социально значимой реализации. Появляются идеи, проекты, которые она может реализовать через создание своего бизнеса. Бизнеса, который будет упрощать ее личные задачи, служить интересам семьи, быть значимым для окружающих. И кто-то смело делает этот шаг и открывает свое дело, а кто-то не может решиться очень долго. Недостаток знаний, низкий уровень личных компетенций, непонимание, как гармонично сочетать бизнес и семью, — все это является причинами ограничений. Мне кажется, самое главное в эти моменты для женщины — вера и поддержка любимых и близких. Когда женщина имеет такую «силу», то она легко сможет организовать и несколько бизнесов. Поэтому женщине надо быть честной и гибкой в отношениях, уметь легко трансформироваться, делая собственный бизнес. Результат не может оцениваться лишь со знаком «плюс» или «минус», результат — это уже опыт, который нужно проанализировать и сделать выводы, как на основе его идти и развиваться дальше.

Успешной женщине важно быть интересной самой себе: читать, наблюдать, посещать мероприятия, общаться, быть открытой миру. А когда она интересна самой себе, это увидят окружающие, и, как говорят, «на запрос будут приходить люди и события» — планы начнут реализовываться. Главное — мечтать правильно!

НАТАЛЬЯ АНТИПОВА:
«МЕЧТАЙТЕ ПРАВИЛЬНО»



ФАКТОРЫ УСПЕХА



ТЕКСТ: ТАТЬЯНА ЛАДУХИНА, АЛЕКСАНДР МАЛЬЦЕВ

О развитии инфобизнеса в России, методиках работы с аудиторией, о личном счастье и карьере мы поговорили с Радиславом ГАНДАПАСОМ за кулисами его тренинга «Скрипты и алгоритмы успеха».

Организатор мероприятия — Продюсерский центр «SV-класс» — назвал его «главным бизнес-событием 2017 года». Так оно и было. Бизнес-тренер № 1 в России впервые посетил областную столицу и помог людям раскрыть свой потенциал.

20 декабря во Дворце спорта «Вологда» собралось около тысячи человек. Все они состоявшиеся люди — менеджеры, предприниматели или владельцы бизнеса. Вместе с Радиславом Гандапасом участники разбирались, каковы стратегии достижения успеха и можно ли быть и успешным, и счастливым одновременно. Как и любой тренинг, выступление Гандапаса не сводилось к лекции, участники в мини-группах анализировали свою жизнь, делились планами и целями.

Применяя услышанные советы, они искали ответ на вопрос, что нужно изменить, чтобы стать лучше. Получая в течение целого дня эмоциональный заряд от спикера и от общения друг с другом, многие находили ответы на свои вопросы.

После мероприятия мы попросили Радислава Гандапаса ответить на несколько вопросов.

— **Такие категории, как «успех», «счастье», — очень личные вещи, каждый их понимает по-своему. Как вы пришли к такой нестандартной теме для столь масштабного тренинга, и почему выбрали именно ее?**

— Все темы тренингов я всегда делал для себя. Когда я понял,

что у меня проблемы с публичными выступлениями, я начал работать над этой темой. Когда я заметил, что у меня получается выступать, цель была выполнена, и я перешел к теме лидерства. На изучение этой темы меня подтолкнула моя аудитория. Люди спрашивали меня, как мне удается быть лидером. Я нашел интересный материал и стал делиться им с людьми.

В первую очередь, конечно, я это делал для себя. Реализовывал лидерскую стратегию, но она не радовала меня. Я развивался, вызывал зависть, вызывал уважение, повышался мой статус и доход. Но качество жизни в моих ощущениях снижалось.

Лидерство как таковое не самоцель. В конечном итоге мы должны прийти

к счастью. Смысл жизни — в достижении счастья, если оно не достигнуто — цель не реализована. Лидерство, это стратегия, но если она не приводит к счастью, это ложная стратегия.

Я человек бизнеса, я привык относиться ко всему, как к бизнесу. А там присутствуют числа, графики. И мне стало интересно, можно ли посчитать счастье, найти его индикаторы. В таком ключе я стал изучать вопрос и увидел, что там тоже есть свои законы, свои мерки. Почему бы ими не поделиться?

Поняв закономерности и взаимосвязь между успехом и счастьем, я сделал свой первый тренинг по этой теме: «Полная Ж, или полноценная жизнь как главный бизнес-проект человека». И люди пошли на этот тренинг, они меняли свою жизнь, меняли жизненные стратегии.

После моих поисков я сделал вывод, что счастье — это не ощущение, а состояние. Это гораздо глубже и серьезнее, чем сиюминутные эмоции...

У меня часто спрашивали, как я добился успеха в карьере, в жизни, как мне это удалось. Я отшучивался, говорил, что это счастливая цепочка случайностей — типа, оказался в нужное время в нужном месте. Но потом подумал, что это неуважение и неблагодарность к самому себе. Счастье, успех должны стать целью, к которой человек последовательно делает определенные шаги.

— **На тренинге вы рассказывали, что ваша цель на данный момент — это выход**

на международный рынок. На каком этапе вы сейчас находитесь?

— Я развиваюсь в этом направлении. В частности, ежедневно занимаюсь английским языком. Сейчас у меня есть контакты с коллегами за рубежом, есть договоренности о совместных мероприятиях. Также есть намерения посетить в мае два крупных зарубежных спикерских форума. Пока как участник, но в следующий раз, я думаю, что уже смогу предложить организаторам сотрудничество.

Сейчас идут переговоры со специалистом, который занимается продвижением моих книг в США. Предстоит много работы, так как в сравнении с Россией они там продаются очень плохо. С другой стороны, там по-другому устроен рынок, книга сама себя не продаст, да и наименований в два раза больше, чем в нашей

публичных выступлений не может стать бестселлером. В западном мире риторика, обучение публичным выступлениям входит в школьную программу, и для них нет необходимости читать по этой теме обучающую литературу.

— **Вас можно назвать Филиппом Киркоровым в отечественном мире бизнес-тренингов. Такая безусловная «звезда», как бы кто ни относился к этому термину. Кого из ваших коллег вы могли бы выделить? Кто, по вашему мнению, сегодня самый успешный профессионал в инфобизнесе?**

— Марк Кукушкин, Елена Сидоренко, Александр Фридман, Игорь Манн, Александр Левитас, Андрей Левченко. Я знаю их лично, я знаю, как они работают. И самое ценное — у них есть динамика.

«Для того чтобы росла эффективность бизнеса, жизни в целом, необходимо мотивацию умножить на квалификацию».

стране. Поэтому ожидать, что книга появится на полках и ее будут сметать, это очень наивно. Да, люди покупают мои книги, читают, пишут отзывы, но тиражи пока остаются маленькими.

— **Какие темы интересны западному читателю?**

— Очень важно учитывать контекст культуры и потребности у читателей в разных странах. Например, в США тема

Специалист должен показывать рост. Если человек не растет, а продолжает поживать на лаврах от прошлых побед, он выпадает из моего личного списка лидеров.

Все те, кого я перечислил выше, работают в разных стилях, в разных форматах, не всех можно безоговорочно назвать бизнес-тренерами. Но это специалисты высокого уровня, у них высокая удовлетворенность аудитории, причем





«Какая главная проблема у нас в стране? Перемотивированные недоучки или переученные лентяи».

люди довольны не только подачей, но и результатами.

— **Есть скептическое мнение, что тренинг со сцены малоэффективен. Люди не понимают, зачем им идти в такой большой зал, чтобы слушать одного человека. Полезным они считают скорее занятия с маленькой аудиторией или индивидуальные встречи со специалистом.**

— За 20 лет моей карьеры я не встречал ни одной методики, которая позволяет объективно оценить эффективность тренинга. Это все субъективная оценка участников или заказчиков. Если в компании провели десять тренингов по увеличению продаж, но не изменили сетку начисления бонусов, тренинг провалится. Продажи могут упасть также за счет колебания рынка. В общем, причин много. Поэтому нельзя вступать в серьезную дискуссию на тему

эффективности тренинга на основании субъективных оценок, это будет просто неделовой разговор.

Когда мне говорят: не эффективно на стадионе, а эффективно в малой группе — я смеюсь. В чем исполнение эффективности? Какая тема эффективна? Какой это тренинг: обучающий, развивающий или мотивирующий?

Часто люди говорят: «не надо нам мотивацию, дайте квалификацию». Квалификация без мотивации не работает. Голова, набитая знаниями, у человека, у которого нет желания и энергии применять эти знания, останется нулем. Для того чтобы росла эффективность бизнеса, жизни в целом,

необходимо мотивацию умножить на квалификацию...

Какая главная проблема у нас в стране? Перемотивированные недоучки или переученные лентяи. Есть люди, закончившие по два-три вуза, перечитавшие кучу книг, но в жизни у них ничего не меняется. Не хватает мотивации.

Мы с коллегами проводим тренинги разных форматов, в том числе и большие мероприятия. И тут чем больше людей, тем лучше! Происходит своего рода заражение: человек смотрит на других, выполняет вместе с ними задания, делится эмоциями. Для этого нужен стадион.

Да, у меня преимущественно мотивационные мероприятия. Но это не простая накачка энергией — я делюсь четкими алгоритмами, стратегиями. Я вдыхаю и энергию в аудиторию. Тренинг проходит на высоком эмоциональном подъеме: аплодисменты, общение, физические упражнения.

Наивно думать, что одним тренингом можно изменить жизнь. Все равно что почистить зубы один раз в жизни и думать, что вопрос с кариесом закрыт. На тренинги нужно приходить два-три раза в год, поддерживая свою «информационную» форму.

— **Как вы себе представляете свою аудиторию? Для кого вы работаете?**

— Недавно для себя понял, что я не спасаю тонущих. Я помогаю лететь выше летящим. Все люди на тренинге, который сегодня прошел в Вологде, люди успешные, благополучные, они сделали карьеру. Я помогаю им подняться чуть выше.

— **Бизнес-тренинг остается пока молодым продуктом на российском рынке, а наши люди долго принимают новшества.**

Следующее мероприятие ПЦ «SV-класс»: 22 марта в Вологде — Максим Батырев. Тема: «Как продавать в России больше всех». Тел.: (8172) 50-70-75 • www.sv35.ru

Встречались ли вы на своей практике с негативными отзывами, с критикой?

— За последние примерно пять лет я припомню два-три отзыва, когда кто-то негативно высказался после тренинга. Если человек пишет нечто из ряда «все эти гандпапасы — такие-то...» и при этом он никогда не был и никогда не пойдет на подобное мероприятие, это не конструктивная критика.

Конструктивную критику я принимаю от людей, которые сильнее меня. Если мне указывают на проблему, объясняют ее и предлагают решение, тогда я конечно прислушиваюсь.

Например, кто-то не видит смысла в физических упражнениях на тренинге. Но там есть две части: осознанная и неосознаваемая часть, которая часто важнее первой. Когда я говорю: «Давайте покричим» — это не просто

так. И психолог, и хороший тренер понимает, что мы сейчас раскрываем тот центр коры головного мозга, который связан с участком горла. Все это нужно, чтобы подготовить аудиторию к общению. Или же когда участники тренинга делают друг другу какие-то элементы массажа. Специалисты знают, что доверие у людей появляется только после тактильного контакта. Уже на следующем этапе они будут рассказывать друг другу о своих жизненных стратегиях, а тут без доверия никак.

— На каком этапе развития сейчас в России такой формат преподавания, который вы практикуете?

— Он на застывшей фазе развития. Тренингов стало больше, но недостаточно для нормального развития страны.

Формат быстрого обучения способствует развитию экономики. Но экономика не готова финансировать обучение в тех объемах, которые необходимы, а рынок обучения не может при таких объемах обеспечить рост экономики. Круг замкнулся.

Тренинговый рынок настолько мал, что при анализе общей структуры национальной экономики даже не учитывается. На нашем рынке нет ни одной западной компании. Это тоже показатель.

— И последний вопрос. Вы счастливы?

— Несомненно. Я много для этого сделал. Мое счастье — это не воля случая и игра судеб, это результат стратегии, моего трудного выбора.

Все постоянно меняется, но сохранять баланс, гармонию и счастье в наших руках. Если мы знаем, как. **BB**



X ЕЖЕГОДНЫЙ МЕЖДУНАРОДНЫЙ КОНКУРС



ПРЕСС-СЛУЖБА ГОДА – 2017

среди пресс-секретарей, сотрудников пресс-служб и специалистов по связям с общественностью объявляет о начале приема заявок

УЧАСТИЕ В КОНКУРСЕ БЕСПЛАТНОЕ

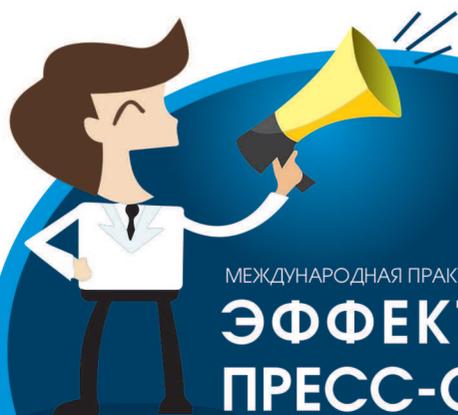
хэштег: #psgoda www.psgoda.ru



ОБЩЕРОССИЙСКИЙ ЖУРНАЛ

ПРЕСС-СЛУЖБА
ВСЕРОССИЙСКИЙ СПЕЦИАЛИЗИРОВАННЫЙ ЖУРНАЛ
ДЛЯ ПРЕСС-СЕКРЕТАРЕЙ, СОТРУДНИКОВ ПРЕСС-СЛУЖБ И СПЕЦИАЛИСТОВ ПО СВЯЗЯМ С ОБЩЕСТВЕННОСТЬЮ

ПРЕДСТАВЛЯЕТ



МЕЖДУНАРОДНАЯ ПРАКТИЧЕСКАЯ КОНФЕРЕНЦИЯ

ЭФФЕКТИВНАЯ ПРЕСС-СЛУЖБА

19-20 апреля
г. Москва

2018

Большая ежегодная весенняя отраслевая конференция журнала «Пресс-служба» для специалистов по связям с общественностью.

Доклады и мастер-классы ведущих российских экспертов в области PR по самым актуальным вопросам функционирования современной пресс-службы, которые влияют на ее эффективность, о новых тенденциях в области связей с общественностью и информационной работы, новые приемы и методы работы, актуальные кейсы, практические инструменты, разбор ошибок.

Работа конференции будет проходить в два тематических потока: связи с общественностью в государственных структурах и связи с общественностью в бизнесе. Участники могут переходить с потока на поток и слушать интересующие их доклады.

16+

ПОКУПАЙТЕ
БИЛЕТЫ
ПРЯМО
СЕЙЧАС!



(495) 540-52-76



conference@image-media.ru

www.conference.image-media.ru



КАК ПОБЕДИТЬ «ЗАКАЗЧИКА-УКЛОНИСТА»

ТЕКСТ: НИКОЛАЙ ШАЛАЕВСКИЙ*

В январе этого года юристы моей фирмы одержали победу в арбитражном процессе по спору с Презентационно-сервисным центром Вологодской области. Ранее, осенью прошлого года, действия центра по нашей жалобе были признаны незаконными Управлением ФАС по Вологодской области. Причиной разбирательств стали взаимоотношения по выполнению госконтракта. Что нужно знать исполнителю такого контракта, чтобы увеличить свои шансы на победу?



Государственные и местные органы власти все чаще проводят закупку товаров, работ, услуг посредством процедур, которые регулируются нормами Федерального закона № 44 «О контрактной системе».

Если в результате заключения государственного контракта вы столкнулись с заказчиком, который уклоняется от исполнения своих обязательств, вероятнее всего, деньги за работу вам придется получать только через суд.

Для того чтобы максимально подстраховать свою позицию в суде, настоятельно рекомендуем готовить доказательственную базу с момента признания вас победителем закупочной процедуры.

Исполнитель по контракту должен занимать активную позицию, все действия должны быть произведены в точном соответствии со сроками и условиями

технического задания. Исполнимость контракта конкретно для вас необходимо проверить еще на стадии подачи заявки на участие в конкурсе, аукционе либо запросе котировок, так как после признания вас победителем безболезненно отказаться от исполнения контракта уже не получится. Если неисполнимость технического задания выяснится после заключения контракта, важно своевременно поставить заказчика в известность, запросить необходимые разъяснения.

Очень важный момент: все запросы необходимо направлять заказчику только в письменном виде, оставляя у себя доказательства направления (квитанции, справки курьерских служб). Отправку следует осуществлять по официальным адресам, указанным в заключенном контракте. Если вы приносите документ заказчику лично, требуйте зарегистрировать его надлежащим образом: на вашем экземпляре должна стоять подпись принявшего уполномоченного лица, дата, номер входящего документа и печать (штамп) организации. Помните, что любой документ должен стать надлежащим доказательством в суде.

В случае когда заказчик настаивает на отступлении от условий технического задания, требуйте от него письменного подтверждения. Никакие устные пожелания заказчика в суде будут не доказать. Напротив, ваше желание пойти навстречу будет использовано против вас.

Если в ходе оказания работ, выполнения услуг вы заключаете договоры со сторонними организациями на выполнение каких-либо элементов по контракту,

целесообразно в текст договора включить упоминание о том, что договор заключается с целью исполнения конкретного государственного контракта. Все первичные бухгалтерские документы (договоры, платежные поручения, акты, счета) необходимо сохранить. В дальнейшем это поможет вам доказать объем фактически выполненных работ по контракту, даже если заказчик откажется их принимать. По возможности фиксируйте отдельные этапы исполнения обязательств фото- и видеосъемкой, позволяющей идентифицировать место и время съемки.

Если, по мнению заказчика, часть работ вами не выполнена, он может составить внутренний акт и направить его исполнителю. В таком случае на акте необходимо собственноручно указывать, согласны ли вы с позицией заказчика или нет, а если нет, то по каким причинам. Обязательно укажите, что на составление акта заказчик вашего представителя не приглашал, и вы фиксируете только факт получения документа, но не совместного составления. Напомним, что акт приемки работ, в том числе и промежуточный, является двусторонним документом.

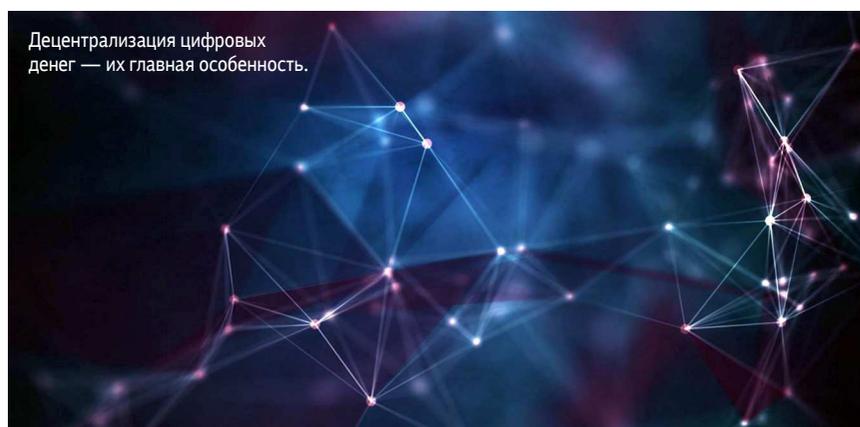
Не следует забывать, что при добросовестном поведении исполнителя шансы на благополучный исход дела достаточно велики. Тем не менее необходимо грамотно подходить к выбору закупочных процедур, объективно оценивать свои возможности и ни в коем случае не пренебрегать помощью опытных юристов, поскольку каждый случай индивидуален и имеет свои юридические тонкости. **Р**

*Автор — директор юридической фирмы «Шалаевский и партнеры», третейский судья Северо-Западного арбитражного суда, представитель Уполномоченного по защите прав предпринимателей в Вологодской области.

ОСТРОВ КРИПТ

ТЕКСТ: АНТОН СТАНКЕВИЧУС

2017 год по праву можно окрестить «Годом криптовалют и блокчейна» — астрономический рост курса биткоина заставил говорить о нем даже тех, кто чрезвычайно далек от фондовых рынков. Однако парадокс заключается в том, что многие все еще не имеют представления, что же это такое, зачем это все нужно и как новый феномен может повлиять на их жизнь.



Децентрализация цифровых денег — их главная особенность.

Аригато, Накомото

Август 2008 года. Финансовый кризис еще не заставил все ведущие центробанки мира синхронно снизить свои процентные ставки, а Lehman Brothers еще не признал себя банкротом. В глобальной сети регистрируется домен bitcoin.org. Чуть позже, в октябре, уже в самый разгар кризиса, на этом сайте неким Сатоши Накомото публикуется документ, официально представляющий новую валюту — биткоин. В ее основе — криптография (наука о шифровании информации), технология блокчейн (букв. — «цепочка блоков», см. врез на стр. XX — прим. ред.) и система peer-to-peer (P2P) — одноранговая компьютерная сеть, основанная на равноправии участников обмена.

В 2010 открывается Bitcoin Market — первая официальная криптовалютная биржа. 22 мая того же года некий Laszlo за 10 тыс. биткоинов (это около 25 долл. по тогдашнему курсу) совершил первую покупку — парень заказал пиццу. В 2011 году пройден некий рубикон — единица новой валюты по стоимости сравнялась с долларом,

а уважаемый журнал Time впервые опубликовал очерк о цифровом феномене.

В феврале 2013 года курс биткоина делает очередной прорыв и пересекает рекордную, казалось бы, отметку в 30 долл. Но уже в ноябре биткоин стоит около 1000 долл. Такой гигантский скачок курса эксперты объяснили тем, что валюта была поддержана крупным издателем браузерных игр Zynga.

На фоне растущего курса Китай предпринимает первую попытку остановить растущую популярность криптовалюты на своем рынке и вводит ее запрет на территории страны. Вплоть до начала 2017 года курс то рос, то понижался, доходя в самые худшие времена до 200 долл., но с конца февраля прошлого года он ушел в небывалый рост, достигая на пике (в середине декабря) отметки в 19 тыс. долл. за 1 биткоин.

Электронные деньги vs деньги цифровые

Что есть электронные деньги? Те же фиатные («обычные») деньги,

но записанные в виде чисел на счетах банковских компьютеров. Стоит отметить, что по количеству денежной массы такой вид денег давно обогнал бумажный или металлический. Ни для кого не станет открытием, что очень многие люди и компании переходят на электронные расчеты, постепенно избавляясь от физических денег, как от рудимента.

Но главная проблема тут кроется в том, что при расчете электронной валютой всегда есть посредник, будь то банк или платежная система. Они всегда ставят пользователю условия: тут и комиссия, и лимит переведенных средств или же скорость их перевода. Помимо посредничества пользователи электронных денег сталкиваются с вопросом «двойной транзакции». Классические электронные деньги, как и любой файл, можно продублировать или изменить, и при учете того, что операция перевода занимает некоторое время, операция с суммой может продвигаться между несколькими пользователями одновременно. Явление это не настолько распространенное, как могло бы быть, но это остается серьезной проблемой электронной коммерции.

И вот появляется криптовалюта, цифровые деньги. Она не имеет под собой никакой денежной массы, а является валютой proof-of-work (она добывается в процессе общего майнинга, т. е. вычислений с помощью множества компьютеров по всему миру).

Цифровой валюты может быть добыт лишь 21 млн токенов (или единиц учета). Это заложенное в изначальный алгоритм число, которое не может быть изменено никем. По подсчетам 99% биткоинов

будет добыто к 2034 году, а последний, 21-миллионный токен — не позднее 2140 года. Естественным регулятором количества монет является алгоритм, который усложняет майнинг по мере того, сколько человек в нем участвуют.

Немного углубимся в сам процесс. Криптовалюта, строго говоря, добывается не единицами, а блоками. Первоначальный размер блока равнялся 50 биткоином. Он уменьшается вдвое после каждого 210-тысячного добытого блока. Сейчас за 1 блок майнеры получают 25 биткоинов. При этом полученные из блока монеты делятся на всех майнеров, которые участвовали в добыче блока. Т.е. чем больше людей — тем меньше индивидуальная награда. Такая криптосправедливость.

Цифровые деньги децентрализованы. Во всяком случае так принято считать. Именно на этом делает акцент создатель второй по капитализации криптовалюты «Эфир» (Ethereum) Виталик Бутерин и его сторонники. Но не является ли эта убежденность определенного сообщества просто слепой верой людей, преданных лидеру? Ведь в любой отрасли экономики есть свои заинтересованные стороны, почему их не должно быть в сфере криптовалюты? Сервера, на которых лежат криптокошельки, аналитические агентства, биржи... Вопрос об их подлинной децентрализованности остается открытым до сих пор.

Большое будущее...

Можно по-разному относиться к криптовалюте (см. врез на этой странице — прим. ред.), но она есть прямо здесь и сейчас. И игнорировать ее невозможно. Естественно, что эксперты из разных стран все чаще комментируют события, связанные с криптовалютным рынком, спорят о его перспективах и строят самые разные прогнозы.

В агентстве Bloomberg, например, в конце 2017 года составили традиционный гид пессимиста на будущий год. Из восьми основных позиций одна отведена криптовалютам. Согласно прогнозу, в наступившем году один биткоин будет стоить в районе 40

тыс. долл., а еще через восемь лет один миллион. Bloomberg также полагает, что несколько стран (Венесуэла, Греция, ряд стран Африки) к 2021 году могут принять биткоин как официальное средство расчета. Согласно их прогнозу, центробанки не смогут оставаться в стороне от вопроса криптовалют и в будущем сами выпустят на рынок свои версии криптовалют, которые будут поступать конечному пользователю в обход коммерческих банков. Что ж, такой вариант развития событий в мировой экономике вполне имеет право на жизнь.

Андрей Муранов, руководитель вологодской брокерской компании «Скай-инвест», считает, что у криптовалюты несомненно есть будущее. «Уже сейчас видно, что от существующего ажиотажа выиграют те, кто сможет гармонично встроить ее в текущую финансовую систему, — поясняет он. — Другое дело, что сейчас, без достаточного регулирования, это крайне рискованный актив. На мой взгляд, те криптовалюты, которые мы сейчас видим, — прототипы будущих финансовых инструментов, более совершенных и безопасных. Симбиоз искусственного интеллекта, технологии распределенных реестров и процессов глобализации несомненно могут изменить всю мировую финансовую систему, но для этого надо решить ряд во многом противоречивых задач: децентрализация, но общая безопасность; сложная в расчетах, но простая для потребителей; анонимная, но не применимая для незаконных операций и ухода от налогов. От того, как будут решены эти задачи, и будет зависеть судьба криптовалют».

...и неопределенное настоящее

В России судьба биткоина складывается странным образом. В 2014 году Минфин озвучивает планы о введении уголовной ответственности за их использование, к марту 2016-го были подготовлены поправки в УК РФ, согласно которым наказание за выпуск «денежных суррогатов» для частных

Суммируя все доводы «за» и «против» цифровой валюты, можно выделить следующие ключевые моменты:

«Плюсы»:

- + независимость от банков, государства и собственных создателей, отсутствие влияния инфляции и общей ситуации в национальных экономиках;
- + отсутствие посредничества при транзакциях, денежные переводы не облагаются комиссией;
- + прозрачность системы транзакций, где любой пользователь может получить информацию о том, сколько средств было передано, когда это было сделано и сколько их получено. При этом кому и от кого они были переданы, остается неизвестным;
- + высокая волатильность валюты является плюсом для тех, кто решит профессионально зарабатывать игрой на бирже.

«Минусы»:

- ценность биткоина определяется спросом и предложением, и на растущем курсе спрос носит спекулятивный характер;
- далеко не все продавцы готовы обменивать свои товары и услуги на криптовалюту;
- относительно невысокая скорость обработки данных: 4-7 транзакций в секунду против 65 тысяч транзакций у Visa или 40 тысяч у Mastercard;
- многочисленные хакерские атаки на криптообменники и биржи делают первоочередным вопросом безопасности операций;
- низкая заинтересованность государств в наличии у граждан криптовалют (пока лишь единицы признали биткоин официальным платежным средством);
- чтобы эффективно начать майнинг прямо сейчас, потребуются серьезные вложения и мощный источник электроэнергии;
- сомнительная для многих репутация биткоина и других криптовалют, которая связана с их использованием в «даркнете», где за цифровые монеты покупаются и продаются запрещенные товары, финансируются преступления и прочее.

лиц составляло до 4 лет лишения свободы. Но уже в октябре того же года на форуме инновационных финансовых технологий Finopolis в Казани зампред ЦБ Ольга Скоробогатова, которая руководит рабочей группой по криптовалютам и блокчейну, сообщила, что уголовной ответственности за оборот биткоинов в России не будет. Казалось бы, с чего государству так кардинально менять свою позицию, особенно после выступления главы Следственного комитета Александра Бастрыкина (январь 2016 года), в котором он так же заявил о возможном введении уголовного преследования за биткоины?

Все дело в том, что ЦБ, Минфин, Минэкономразвития, а также некоторые силовые ведомства увидели в использовании криптовалюты возможность пополнения бюджета. В мае 2017 года все та же Ольга Скоробогатова выступила в Госдуме с заявлением о том, что Банк России предлагает идентифицировать криптовалюты как цифровой товар и ввести их налогообложение. За налогообложение майнинга выступил и заместитель министра финансов РФ Алексей Моисеев, т. к. процесс добычи биткоинов представляет собой «коммерческую деятельность, связанную с получением прибыли». В то же время в начале года приобрела широкий резонанс новость о том, что Минтруд разрешил госслужащим не декларировать сведения о наличии криптовалют как виртуального имущества.

Никакого закона об обороте криптовалют пока не принято (ожидается, правда, что соответствующий законопроект будет рассмотрен депутатами Госдумы в первой половине этого года, но это не точно). В этой связи весьма сомнительным звучит заявление финансового эксперта Макса Кайзера (сентябрь 2017 года) о том, что «Россия понимает в биткоинах сейчас лучше, чем любая другая страна. Россия может стать сверхдержавой биткоинов XXI века... Россия готова к полному переходу на биткоины». Но когда в нашей стране произойдет этот «полный переход», ни Макс Кайзер, ни любой другой финансовый эксперт не сообщают.

Герман Греф, например, еще в 2015 году, по информации ТАСС,

признался, что является владельцем «небольшого количества биткоинов». По мнению главы Сбербанка, «криптовалюта — точно не то, что нужно запрещать». Он считает токены как технологию «опасней, чем армию финтехов, в случае, если ей не воспользуются вовремя» и довольно жестко отзывается об идеях запрета «цифрового золота», говоря о том, что тогда «весь прогресс уйдет за пределы Российской Федерации».

Грефа поддерживает и министр связи и массовых коммуникаций Николай Никифоров, который считает эксперименты в области криптовалюты нужными и полезными, даже если они закончатся отрицательно. Одним из таких полезных экспериментов можно считать проект Центробанка по созданию национальной криптовалюты, который на все том же Finopolis, но уже в этом году подтвердила глава ЦБ Эльвира Набиуллина.

Впрочем, есть и скептики. Александр Лосев, генеральный директор УК «Спутник», в своей заметке для РБК пишет о том, что вместо создания «крипторубля» государству следовало бы направить усилия на возвращение в экономику средств банков с депозитов ЦБ (около 1,5 трлн руб.), изъятие банковской ликвидности с помощью облигаций Банка России (еще 1 трлн руб.), а также привлечение в экономику более 3 трлн руб. наличных, лежащих на счетах у граждан и не участвующих ни в денежном, ни в товарном обороте.

Глядя на все это можно сделать вывод, что Россия до сих пор не может четко определить для себя стратегию развития на поле криптовалют и цифровых технологий. По мнению уже упомянувшегося Андрея Муранова, российское государство предпочитает занимать выжидательную позицию в отношении криптовалют, изучая правоприменительную практику других стран, но рано или поздно оно обязательно напрямую займется этим вопросом. Подтверждением тому служит тот факт, что в проект «Цифровая экономика РФ», рассчитанный до 2019 года, заложено принятие норм, которые будут регулировать использование технологий децентрализованного ведения реестровых баз, т. е. блокчейна.

Что год грядущий нам готовит?

Конец 2017 — начало 2018 годов в очередной раз продемонстрировали высокую волатильность курса биткоина: если в середине декабря он стоил около 20 тыс. долл., то через месяц — уже 12 тыс. долл. На этом фоне наблюдатели вновь заговорили о том, что «крипта» и «биток» — это пузырь, которому осталось жить совсем немного.

Казалось бы, все действительно идет к тому, что вскоре криптовалюта может обвалиться. Но аналитики считают иначе: они полагают, что при потерях курса на коротких временных промежутках общая тенденция на увеличение все же сохранится и сможет довести биткоин, по самым оптимистичным прогнозам, к концу года до 30-40 тыс. долл. Будут расти и другие криптовалюты: инвесторы уже присматриваются к «Эфиру», Litecoin, Dash, Ripple и др. (всего в мире на сегодня насчитывается более 600 криптовалют).

Нельзя не отметить, что при общении с непосредственными участниками рынка все они советовали тем, кто хочет заработать на криптовалюте, вкладываться в игры на бирже, т. к. для полноценного майнинга требуются большие мощности и средства (несколько миллионов рублей). Но если вы решили заняться майнингом и уже купили себе «ферму», не забывайте, что помимо стандартной добычи криптовалюты вы можете добывать так называемый «дуал» — дешевые монеты, которые вырабатываются из остаточных ресурсов «фермы»: Decred, XRP, LTC и другие дуальные валюты. Эти монеты добываются быстро и незаметно и могут стать приятным бонусом для майнера.

По информации наших источников, в Вологде не только знают о криптовалютах, но и активно вкладывают в них средства. Суммы варьируются в диапазоне от нескольких тысяч до нескольких миллионов рублей.

Резюмируя все вышеизложенное, стоит подчеркнуть, что к вопросам цифровых денег нужно подходить с умом. Никогда не просматривайте открытые доски объявлений, такие как Avito, в надежде прикупить себе

криптовалюта — там ее никто не продаст, за исключением мошенников. Идеально, если ваши знакомые уже занимаются торгами или майнингом — процесс вовлечения будет быстрым и понятным. Как нам пояснил один из брокеров, занимающийся аналитикой в сфере криптовалют, даже

на специализированные фирмы выйдут, как правило, «знакомые знакомых других знакомых».

Подобные суждения лишней раз подтверждают тот факт, что новый рынок находится в зачаточном состоянии и действовать на нем нужно максимально осторожно. Пожалуй, самый

универсальный и правильный совет по взаимодействию с криптовалютами дает генеральный директор компании Blockchain Николас Кэри: «Никогда не вкладывайте средства в то, чего не понимаете, и вкладывайте достаточно денег только в те вещи, которые не хотите потерять».

ЦИФРОВАЯ РЕВОЛЮЦИЯ?

Блокчейн — база данных, которая одновременно хранит на компьютерах множества пользователей, соединенных между собой в интернете, постоянно растущий список записей (блоков). Кто-то считает новую технологию лишь очередным модным поветрием, которых за всю историю IT было немало, а кто-то всерьез убежден, что за ней будущее. Мы попросили Евгения ЖЕЛТУХИНА, генерального директора вологодской компании «Телбук» и президента «Блокчейн ассоциации Северо-Запад», поделиться своим мнением.

Блокчейн — это технология хранения данных, при которой их невозможно украсть, изменить или удалить. До ее появления, чтобы осуществить перевод средств между сторонами, нужно было привлечь третье лицо или банк. Другими словами, раньше считалось, что оплата произошла, потому что это удостоверила третья сторона. Сейчас так работает система межбанковских расчетов SWIFT.

Блокчейн предлагает гораздо более эффективный метод для достижения любых соглашений между сторонами, без посредников. Потенциал этой технологии простирается далеко за пределы ее использования в денежных операциях. Если раньше блокчейн ассоциировался только с криптовалютами, то сейчас инвесторы и предприниматели с напряженным вниманием следят за развитием умных контрактов (smart contracts). Это цифровые договоры, исполнение которых контролируют алгоритмы, а не люди.

Одна простая и главная особенность блокчейна: если интернет может передавать

на расстоянии информацию, то блокчейн может передавать ценности. Практически технология блокчейн обеспечивает прозрачность, поскольку видна история всех действий с каждым объектом, и безопасность, так как все записи зашифрованы.

Экономия на логистике, документообороте и других бизнес-процессах позволит удешевить большинство продуктов и услуг для потребителей. Уменьшится количество банков, юридических контор, страховых компаний и госучреждений.

Для существования блокчейна государство как регулятор и контролер уже не нужно в принципе. Сама система централизованного управления антагонистична к децентрализованным технологиям на основе блокчейна. Здесь, скорее, возможна ситуация, когда, наоборот, системы, построенные на основе блокчейн-технологий, возьмут на себя исполнение некоторых государственных функций. Так, мы уже видим, что кадастровые и реестровые системы частично реализуются на основе данных технологий. По нашей информации, в Новгородской области реализуются такие проекты совместно с «Внешэкономбанком».

Государства действительно настороженно относятся к блокчейну и криптовалютам. Выработать политику использования того, в чем ты никак не принимаешь участия, очень сложно. А запретить существование удобной и востребованной технологии — еще сложнее.

Является ли цифровая валюта финансовой пирамидой? Если все существующие в настоящее время системы фиатных денег являются по сути

«пузырями», то в этом смысле биткоин действительно «пузырь». Но если сравнивать с многими финансовыми пирамидами, то сам биткоин лишь средство осуществления расчетов, как и любая другая валюта. Однако если разобраться в принципах эмиссии, заложенных в математическом аппарате, на котором построен блокчейн биткоина, то из-за ограниченности эмиссии и повышенного спроса на использование он приобретает собственную ценность, чем и объясняется его цена. По сути, в существовании биткоина заложена функция отсутствия инфляции.

Впервые в истории человечества мы имеем дело с возможностью для любого сообщества или индивида выпустить свой токен или свою валюту. Впервые функция эмиссии денег отдана в частные руки.



«ЗДЕСЬ И СЕЙЧАС»: ВЫСТАВКА СОВРЕМЕННОЙ ГРАФИКИ СОСТОЯЛАСЬ В ВОЛОГДЕ

ТЕКСТ: ТАТЬЯНА БАЛАЕВА

Что такое современное искусство? О нем написаны тонны текстов. Но чем больше пытаешься приблизиться к пониманию этого необъятного «нечто», тем чаще приходят в голову слова древнегреческого философа: «Я знаю, что ничего не знаю». А потом идешь дальше и повторяешь за ним же: «Но другие не знают и этого».

Выставкой современной графики открылся 15-й творческий сезон в галерее современного искусства «Красный Мост». Проект «Здесь и сейчас» представлен муниципальной галереей Костромы, которая является постоянным партнером вологодских галеристов. Участниками проекта стали тридцать авторов из Костромы, Вологды, Данилова, ФерAPONTOVO, Иванова, Кинешмы, Москвы, Ярославля, Фурманова, Нарвы (Эстония), выставивших свои графические работы с использованием как традиционных материалов (от карандаша до гуаши), так и с применением коллажа и других авторских приемов. Среди печатных техник на выставке представлены офорт, гравюра на картоне и фотография.

По замыслу организаторов, работы являются свободными высказываниями авторов, сделанными в течение последних

трех лет в русле собственного творческого метода и проблематики. «Вниманию зрителя представлены очень разноплановые работы: сложные и веселые, легкие и глубокие — на любой вкус, — говорит один из организаторов выставки Мария Жаренкова. — Какие-то заставляют задуматься, какие-то — улыбнуться. Но все вместе они являются образцами концентрированного современного искусства, которое творится здесь и сейчас!»

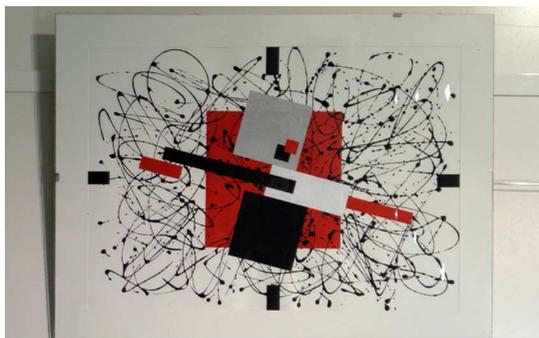
Сколько авторов — столько творческих методов

Графическое воплощение — это, пожалуй, единственное, что объединяет представленные на выставке работы. Каждый автор работает в своей системе координат, выстраивая свое индивидуальное художественное решение, для понимания которого бывают необходимы пояснения автора.

Так, листы Александра Пестерева, созданные под впечатлением от уникальных прялок из музейных фондов, вызывают новые ассоциации, провоцируя на создание собственных образов, символов, знаков.

Беспокойное напряжение пронизывают листы диптиха Андрея Волкова, художника, отдающего предпочтение абстракции, импульсивной манере письма.

Леонид Малафеевский, прибегая к приемам кубизма, ритмически расчленяет формы стилизованного женского лица-маски, наделяя изображение свойствами многоцветного витража, отсылающего зрителя к эпохе ар-деко. К языку метафоры, графического гротеска, приемам сюрреализма обращается Александр Аханов: тонкие линии-паутины его пера стихийно ткут зловещие образы химер нашего времени.



Ирина Соглачаева (Кострома). Из цикла «Красное и черное» (бумага, темпера, аппликация).



Александр Пестерев (Вологда). «Имена. Листы 1-6» (бумага, графит, карандаш).



Леонид Малафеевский (Ярославль).
«Весеннее» (бумага, пастель).



Ирина Соглачаева (Кострома).
Из цикла «Ландшафты» (бумага, восковые мелки).

Валерий Бабин продолжает портретную галерею образов духовно и кровно близких людей (триптих «Катя, Коля и Жорж Руо»). Сергей Медведев делится размышлениями о вечных символах Бытия («Черный фон № 6»). Андрей Ким говорит о вещах видимых и незримых на языке форм, знаков, ритмов, рожденных внутренними ощущениями, интуицией, спонтанным движением руки («Ушедшие ушли»). Новые работы в жанре ню Игоря Ермолаева дарят восхищение телесностью форм, виртуозными приемами стилизации...

Право на творческий жест

Одного автора, пожалуй, выделим особо. Это Кузя Зверев. Двойственность, соединившая доброе и «зверское» начала в псевдониме Владислава Кузнецова, по словам самого художника, наложила отпечаток на его человеческую и творческую судьбу. Вообще, переплетение и взаимное влияние художественного метода на жизнь автора отсылает нас в самое начало прошлого века, когда среди множества способов отображения реальности преобладал метод символизма.

Художник (в широком смысле слова) создавал «поэму» из своей жизни; очень часто не только произведения являлись отражением реальной жизни автора, но сами жизненные ситуации случались из воображаемой, параллельной действительности, существовавшей в голове автора.

Кузя Зверев, жизнерадостный, брызжущий энергетикой, читал свои

ироничные и немного хулиганские стихи и совсем не походил на далеких предшественников-символистов. Зрителям, которым посчастливилось прийти на открытие выставки, удалось не только пообщаться с автором, но и стать свидетелем некоего творческого жеста, который неотделим от представленных графических работ художника.

В контексте интерпретации

Современное искусство принято считать элитарным и институциональным. По словам доцента русской антропологической школы РГГУ, философа и художника Натальи Смолянской, оно берет начало с того момента, когда мы с помощью органов чувств не можем определить, является ли выставленный объект предметом искусства. Для этого арт-объект должен быть принят в особом мире — мире искусства, который составляют критики, художники, арт-дилеры, психологи и философы искусства, журналисты — та вернисажная публика, которая территориально определяет этот узкий круг как поле, на котором действуют их оценки.

По мнению художественного критика Артура Данто, современное искусство начинается с того момента, когда необходимо теоретическое обоснование арт-объекту. Комментарии к художественному жесту и сам арт-объект неразрывно связаны между собой в современном искусстве. В этом

смысле выставка графики «Здесь и сейчас» не явилась исключением.

Отрадно отметить, что за пятнадцать лет своего существования галерея «Красный Мост» сумела создать в небольшом городе (в провинции — в лучшем смысле этого слова), каким неизменно остается Вологда, некое пространство, на котором можно отслеживать, наблюдать тенденции в современном художественном процессе, задаваться вопросами и пытаться найти на них ответы. **BB**



Весь вечер сопровождался музыкальными композициями в исполнении Сергея Малинина.

ОТЗЫВЫ НАШИХ ЧИТАТЕЛЕЙ И ПАРТНЕРОВ



Алексей ЗАВЬЯЛОВ,
заместитель
начальника Управления
информационной политики
Правительства области:

— Журнал «Бизнес и Власть» отличается тем, что соблюдает баланс между «горячими» темами, которые все обсуждают, и взвешенным анализом событий, происходящих в экономике региона.

В каждом номере можно найти обзоры по различным отраслям: промышленность, сельское хозяйство, банковский сектор, поддержка малого бизнеса и т. д.

Мне, как человеку, который проработал в журналистике много лет, хорошо видно, сколько сил вкладывают редакция и главный редактор в то, чтобы каждый номер был наполнен качественными материалами.

Не случайно по итогам 2017 года в конкурсе областных СМИ в номинации «Экономика» журнал получил приз губернатора Вологодской области за всестороннее освещение экономической ситуации в регионе. Так держать!



Татьяна БЕЛОЗЕРОВА,
менеджер по связям
с общественностью
Вологодского отделения
компании «МегаФон»:

— Для предпринимателей Вологодской области журнал — своего рода «виртуальный клуб», где можно получить достоверную информацию о том, чем живут компании из разных сфер бизнеса. Приятно, что так в регионе распространяются и наши новости. На встречах с потенциальными партнерами нам иногда рассказывают, что первый интерес к новым услугам «МегаФона» появился именно после прочтения публикаций в журнале «Бизнес и Власть». Искренне желаю вашему изданию оставаться столь же полезной площадкой для развития диалога между компаниями Вологодчины!



Елена ГУБИНА, начальник службы
по связям с общественностью
и СМИ ПАО «Вологдаэнергообит»:

— Мне импонирует партнерский подход редакции к подготовке материалов. Это почти всегда командная работа над тем, чтобы публикация работала на поставленную задачу. Как до выхода журнала — на этапе создания текста и его «упаковки», — так и после. Это очень важно. Не «опубликовать и забыть», а обеспечить дальнейшее продвижение контента, релевантное взаимодействие с целевой аудиторией, что в разы повышает эффективность публикации.

К моменту выхода журнала новости, общественные и экономические тренды уже, как правило, известны, но ценность журнальной версии — во взвешенных акцентах, аналитике, комментариях, развернутой оценке происходящего.

Нравится раздел «Личный консультант», всевозможные «лайфхаки» и все, что касается саморазвития. Пиарщик — комбинированный специалист, который должен быть в курсе стремительных изменений не только в своей профессиональной сфере, но и в маркетинге, ИТ, дизайне, знать актуальные интересы и ожидания целевой аудитории.



Тимур АСЛАНОВ,
руководитель
Издательского
дома «Имидж-
Медиа», главный
редактор журнала
«Пресс-служба»:

— Мы активно сотрудничаем с региональными изданиями и очень рады, что в их числе в прошлом году появился журнал «Бизнес и Власть». Я часто даю мастер-классы и консультации в разных городах России и вижу, как предпринимателям, руководителям пресс-служб и всем тем, кто хоть как-то связан с медиа, не хватает информации о том, как правильно доносить информацию о своей организации до своих клиентов, партнеров, конкурентов и т. д.

Журнал «Бизнес и Власть» взялся за очень важное и ответственное дело. Он разъясняет руководителям, казалось бы, очевидные вещи: почему они должны коммуницировать с медиа и как это правильно делать. Как отвечать на неудобные вопросы? В чем еще могут быть подвохи?

Спасибо изданию за эту работу! Ждем читателей на наших мероприятиях, у нас тоже интересно.



Продюсерский центр
«SV-класс»

22 МАРТА
2018 ГОДА
ВОЛОГДА

Заказ билетов:
50-70-75
+7 953-518-44-81
www.sv35.ru

МАСТЕР-КЛАСС
**«Как продавать в России.
Больше всех»»**

Максим Комбат
Батырев



Для бизнеса



Контролировать ситуацию — быть в плюсе

Система видеонаблюдения для вашего бизнеса

Интернет +
Видеонаблюдение

от 2500 руб.
мес.

B2B.RT.RU | 8 800 200 3000

Ростелеком

РЕКЛАМА. УСЛУГИ «ВИДЕОНАБЛЮДЕНИЕ» И «ИНТЕРНЕТ» ДЛЯ ЮР. ЛИЦ И ИП ПРЕДОСТАВЛЯЮТСЯ ПАО «РОСТЕЛЕКОМ». ПОДКЛЮЧЕНИЕ ПРИ ТЕХ. ВОЗМОЖНОСТИ. ЦЕНА БЕЗ НДС, ДЕЙСТВИТЕЛЬНА ПРИ ПОДКЛЮЧЕНИИ УСЛУГ НА СРОК ОТ 12 МЕС. СОСТАВ УСЛУГ, СТОИМОСТЬ ТАРИФОВ, УСЛОВИЯ ПОДКЛЮЧЕНИЯ МОГУТ ОТЛИЧАТЬСЯ В ЗАВИСИМОСТИ ОТ РЕГИОНА РФ. ПОДРОБНЕЕ ПО ТЕЛ. 8 800 200 3000 И НА САЙТЕ WWW.RT.RU.