

БИЗНЕС и ВЛАСТЬ

Областной деловой журнал

№2(63) 2016 г.

И Н Ф О Р М А Ц И О Н Н О - Р Е К Л А М Н О Е И З Д А Н И Е

ТЕМА НОМЕРА
МАШИНОСТРОИТЕЛЬНЫЙ
ПРОРЫВ

ДРЕСС-КОДЫ
УСПЕХА

Александр Рогов в Вологде

ЭНЕРГОБЕЗОПАСНОСТЬ
ОБЛАСТИ
ПОД УГРОЗОЙ



Юрий Ямпольский:

**«Электроэнергия — ресурс,
который может объединить
все остальные»**



IT-БЕЗОПАСНОСТЬ БИЗНЕСА: ПРОСТЫЕ РЕШЕНИЯ СЛОЖНЫХ ПРОБЛЕМ

*С «Лабораторией Касперского» ваши данные,
финансы и бизнес в безопасности*

kasperskysmb.ru

реклама



Партнер компании в Вологодской области ООО «БизнесСофт-Вологда»
Тел. 231-008. E-mail: sb@businesssoft.ru, www.soft-vologda.ru

© ЗАО «Лаборатория Касперского», 2015. Зарегистрированные товарные знаки
и знаки обслуживания являются собственностью их правообладателей

МЫ ПОМОЖЕМ В РАЗВИТИИ ВАШЕГО БИЗНЕСА

вы — собственник бизнеса, и нужны печати, бланки, визитки, а также сертификаты и дисконтные карты

вы — руководитель и планируете рассказать о деятельности компании своим клиентам, и нужны листовки, плакаты, буклеты

вам необходимо поздравить друзей, знакомых и родственников приветственным адресом, персональной открыткой или коллажем

вы занимаетесь творчеством и хотите показать свои труды людям в книгах и брошюрах

вы желаете наградить своих работников за плодотворный труд, своих любимых учителей, талантливых детей — грамотами, дипломами и благодарственными письмами



Качество. Порядочность. Скорость.

Группа Компаний «Полиграфист»

Вологда, Челюскинцев, 3, тел.: 76-00-49, 72-15-65

СПЕЦИАЛЬНОЕ
ПРЕДЛОЖЕНИЕ:

ДО 1 МАЯ 2016 ГОДА

ПЕЧАТЬ

**ИНДИВИДУАЛЬНОГО
ПРЕДПРИНИМАТЕЛЯ —**

ОТ 630 РУБЛЕЙ

ЗА 1 ШТ.*

Большой выбор оснасток позволит подобрать или изготовить печать на любой вкус всего за один час

Восстановление утерянной или поврежденной печати при наличии одного оттиска

Изготовление многоцветной флеш-печати или заправка существующей

*Стоимость — 630 рублей за печать ИП на автоматической оснастке в два круга, две строки в середине круга. Реклама.

Содержание

7 КОЛОНКА РЕДАКТОРА

8 ГЛАВНЫЕ НОВОСТИ

12 ПАРЛАМЕНТСКАЯ СТРАНИЦА

БУКВА ЗАКОНА

Депутат Законодательного собрания области Владимир Буланов — о своей деятельности в сфере защиты конституционных прав граждан.

13 ПЕРСОНА

МИССИЯ ВЫПОЛНИМА

Отчет сенатора от Законодательного собрания области Юрия Воробьева о проделанной работе.

СПАСАТЕЛЬ

Малоизвестные факты из жизни Юрия Воробьева: что его связывает с Сергеем Шойгу и почему.



16 ТЕМА НОМЕРА

ФАКТОР ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЯ

Машиностроение как важнейшая отрасль российской экономики: позитивные и негативные тенденции.

СТРАТЕГИЧЕСКИЙ ВЕКТОР ЭКОНОМИКИ

О проблемах и перспективах машиностроительной отрасли рассуждают депутат ЗСО Виктор Леухин и гендиректор ОАО «Череповецкий литейно-механический завод» Владимир Боглаев.

20 ЭНЕРГЕТИКА

ЭНЕРГИЯ СЛОВА

Новый руководитель ОАО «Вологдаэнергосбыт» Юрий Ямпольский наводит порядок в компании.



УТРОМ СТУЛЬЯ — ВЕЧЕРОМ ДЕНЬГИ

Откровенный разговор с директором Череповецкого филиала ОАО «Вологдаэнергосбыт» Михаилом Чунаевым о работе с клиентами.

КРЕДИТОР ПОНЕВОЛЕ

Два миллиарда рублей составляет просроченная задолженность потребителей перед ООО «Газпром межрегионгаз Вологда» за «голубое» топливо.

28 БАНКОВСКОЕ ДЕЛО

В УСЛОВИЯХ ТУРБУЛЕНТНОСТИ

О новых банковских продуктах в помощь предпринимателям рассказывает заместитель регионального директора Промсвязьбанка Антон Ребров.

30 IT

С ВЫСОКОЙ ТОЧНОСТЬЮ

В Вологодской области разворачивается сеть станций высокоточного спутникового позиционирования.

ОПАСНЫЕ СВЯЗИ

Как уберечь свой компьютер от вторжения злоумышленников? Рассказывает заместитель генерального директора по продажам компании «Бизнес-Софт» Елена Дружинина.

СЕКРЕТЫ СЕРВИСНОГО ПОДХОДА

Политика компании ESET в сфере поддержания высокого качества обслуживания клиентов.

КОМПЛЕКСНАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ

Три муниципальных образования региона — Вологда, Череповец и Вытегорский район — стали участниками проекта «Безопасный город».

НЕВИДИМАЯ УГРОЗА

Защита предприятия от внутренних угроз — основа его безопасности.

37 СПЕЦПРОЕКТ

ИНТЕРАКТИВНАЯ ПОДДЕРЖКА

Раскрытие предпринимательского потенциала — миссия АНО «Региональный центр поддержки предпринимательства Вологодской области».

ПО РАНЖИРУ СТАНОВИСЬ!

Исполнительный директор Фонда ресурсной поддержки Инга Селяева разъясняет законодательные нововведения в отношении микрофинансовых организаций.

ОЩУТИМАЯ ПОМОЩЬ АПК

Многофункциональный центр племенного животноводства «Вологодское» продолжает наращивать объемы производства.

НОВЫЕ ГОРИЗОНТЫ

Генеральный директор деревообрабатывающего предприятия «Сокол» Юрий Мостов — о пользе государственной поддержки.

НА БЛАГО ВОЛОГОДЧИНЫ

Машиностроительная компания «Техстанки» имеет возможность изготовить оборудование для любого заказчика.

ВОЗРОЖДЕНИЕ ВОЛОГОДЧИНЫ

Компания «Возрождение» — большая выгода, хорошие перспективы.

43 МАЛЫЙ БИЗНЕС

ВОЛОГОДСКОМУ БИЗНЕСУ НУЖНА «ОПОРА»

Руководители регионального отделения общественной организации «ОПОРА РОССИИ» отчитались о проделанной работе.



ДЛЯ ПОЛЬЗЫ ДЕЛА

Программа «Гарантийный фонд» — реальная возможность для развития бизнеса.

46 B2B

СВЕТЛАЯ ВЫГОДА

Экономил — значит, заработал. Этот афоризм обретает материальные очертания при использовании светодиодных наборов «Setll».

УСЛУГИ, КОТОРЫЕ РАДУЮТ

Банк «Вологжанин» раскрывает преимущества лизинга.

ОТВЕТСТВЕННЫЙ ПОДХОД К РАБОТЕ С БИЗНЕСОМ

«Страховой брокер Сбербанка» продолжает региональную экспансию.

64 ИЗ АРХИВА ЖУРНАЛИСТА

В ПОИСКАХ АЛКОГОЛЬНОЙ МАФИИ

Правда и вымысел о «водочном короле» Виталии Плугареве.

66 НАША БИБЛИОТЕКА

КАК ПОДНЯТЬ ВОЛОГОДСКУЮ ГЛУБИНКУ?

Эксперт Глеб Тюрин о том, почему сельчанам следует присмотреться к китайскому опыту.

68 ЗАПИСКИ ПУТЕШЕСТВЕННИКА

ПОТЕРЯННЫЙ РАЙ

Продолжение заметок писателя Анатолия Ехалова о поездке в Сирию.

70 КУЛЬТУРА

САМИ С УСАМИ

Праздники и будни вологодского Камерного драматического театра.

72 БиВ — 10 ЛЕТ

ВСПОМНИТЬ ВСЕ

Листаем подшивку журнала за 2007 год.

50 ЛИЧНЫЙ КОНСУЛЬТАНТ

КОНСАЛТИНГ

СЕКРЕТЫ БЕЗОШИБОЧНОГО НАЙМА

Советы от эксперта в области антикризисного управления Алексея Фатеева об особенностях подбора персонала в современных условиях.

ЭМОЦИОНАЛЬНЫЙ ПРОФАЙЛИНГ

Об умении читать людей, в том числе и в контексте бизнес-коммуникаций.

ФИНАНСЫ

ПРИУМНОЖАЯ РЕЗЕРВЫ

Как получить кредит, если отказывает банк? Возможный выход — кредитный кооператив.

ЮРИДИЧЕСКИЙ ВОПРОС

ЗА ПЛЕЧОМ ФЕМИДЫ

Что сулит реформа третейского суда.

ЧЕТВЕРТЫЙ ПОШЕЛ

Новый антимонопольный закон снимает административные барьеры для строительной отрасли.

ЖИЛКОМСПОР

Практика арбитражного суда в решении коммунальных конфликтов.

КОГДА ДОЛГ КРАСЕН ПЛАТЕЖОМ

Беседа с арбитражным управляющим Андреем Лыжиным об особенностях процедуры банкротства.

РЕКЛАМА И КОММУНИКАЦИИ

ЧТО ТЕБЕ ПОДАРИТЬ?

Генеральный директор ИД «Вологжанин» Екатерина Ласточкина раскрывает секреты формирования корпоративного образа.



ИМИДЖ

СТОМАТОЛОГИЯ БЕЗ СТРЕССА

Заманчивые предложения от новой клиники «Дентал Дизайн».

ДРЕСС-КОДЫ УСПЕХА

Мастер-класс от стилиста Александра Рогова.

«БИЗНЕС-СЕССИИ»

В 2016 году для своих читателей журнал «Бизнес и Власть» запустил новый проект

Запрос:

Несмотря на обилие образовательных программ для представителей малого и среднего бизнеса практика показывает, что многим из них не хватает полезной и актуальной информации.

Кроме того, в современных условиях бизнес-сообществу необходима позитивная энергия для движения вперед, для активного взаимодействия как друг с другом, так и с представителями власти.

Решение:

Проект «Бизнес-сессии» — это отличная возможность для управленцев зарядиться хорошей энергией, обсудить волнующие вопросы, взяв на вооружение эффективные техники и инструменты.

Наши эксперты в весеннем блоке «БИЗНЕС-СЕССИЙ»:

Евгений Орлан, эксперт в построении систем продаж и ведении переговоров, экс-региональный директор компании «Groupon».

Алексей Фатеев, эксперт в области антикризисного управления и защиты бизнеса в чрезвычайных ситуациях. Более 20 лет специализируется на формировании команд и управлении персоналом в период преодоления спадов на предприятиях различных отраслей.

Ия Имшинецкая, эксперт в области маркетинга и рекламы. Опыт работы в этой отрасли более 20 лет. Создатель авторской школы креатива в рекламе, собственной методики психологической экспертизы рекламы.

Семен Красиков, эксперт, специалист по проектированию и внедрению web и мобильных технологий в бизнес в компании ГИК35.

Игорь Кошмал, региональный представитель в СЗФО компании «Лаборатория Касперского», бизнес-тренер, эксперт эксперт в сфере информационной безопасности.



Мы способствуем росту конкурентоспособности компаний в Вологодской области, предоставляя деловому сообществу объективную и своевременную информацию; площадку для свободного обмена мнениями и обсуждения актуальных отраслевых и экономических тенденций, передовых идей и эффективных технологий управления.

Свои вопросы, отзывы и пожелания, а также предложения по совместной организации встреч в рамках проекта вы можете обсудить с **Натальей Нестеровой** по телефону 8 (8172) 708-717, по электронной почте redaktor@volbusiness.ru



Нынешняя весна погодой не балует: то оттепель, то опять холодает. Удивительного в этом ничего нет, зима всегда нехотя уступает дорогу новому циклу. Точно так же происходит и в нашей жизни. К примеру, недавно в федеральном правительстве возникла идея перехода от ручного управления страны к программному. Но, как ни крути, ручное управление все же удобно. Вот вологодский губернатор дал поручение своему заместителю поработать над

улучшением инвестиционного климата в регионе, чтобы в рейтинге быть ближе к лидерам. А как этот самый климат улучшить — вопрос непростой. Не так давно бизнес-сообщество шокировало решение апелляционного суда, оставившего без изменения решение Вологодского арбитражного суда о сносе за свой счет предпринимателем Михаилом Золотовым здания на Ленинградском шоссе. Слов нет, магазин жалко, тем более, что предприниматель пал жертвой интриг недоброжелателей, которые, следуя букве закона, объявили строение незаконной постройкой, (хотя проект прошел все согласования и даже госэкспертизу). Теперь у предпринимателя, похоже, остается один выход — выделить деньги на перенос резервуаров со сжиженным газом газонаполнительной станции в другое место. И чем скорее Золотов это поймет, тем для него будет лучше. Думается, и властям следует в этом вопросе действовать более активно: от них необходимо содействие в обустройстве альтернативной площадки и размещении на ней опасных емкостей. Это требуется хотя бы потому, что те представляют реальную угрозу для нескольких десятков организаций и будущих жильцов строящегося микрорайона «Зеленый город». Перенос резервуаров — единственный способ к пересмотру дела по вновь открывшимся обстоятельствам.

У банкиров — свои проблемы. Как известно, финансовые учреждения выдают вклады населению в виде кредитов предприятиям и живут за счет разницы, образовавшейся от таких операций. При этом в идеале соотношение вложенных и выданных средств должно быть равным. Пока что в некоторых банках наблюдается перекоп: объем средств вкладчиков к средствам, выданным заемщикам, составляет 70 к 30. Причина — сокращение спроса на кредитные ресурсы и возросший уровень предложения со стороны вкладчиков, желающих уберечь накопления от инфляции. Теоретически перекоп может выправить увеличение потребности предприятий в кредитах. Однако она неумолимо сокращается из-за отсутствия внятных действий со стороны российского правительства относительно индустриального вектора развития страны.

*Александр ИЛЬИЧЕВ,
главный редактор
журнала «Бизнес и Власть»*

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
3500120, ВЫДАНО УПРАВЛЕНИЕМ РОСКОННАДЗОРА
ПО ВОЛОГОДСКОЙ ОБЛАСТИ 21 ОКТЯБРЯ 2013 ГОДА.

ГЛАВНЫЙ РЕДАКТОР
ИЛЬИЧЕВ АЛЕКСАНДР БОРИСОВИЧ

ДИРЕКТОР
НАТАЛЬЯ НЕСТЕРОВА

КОРРЕКТОР
ЯНА НАУМЕНКО

НАД НОМЕРОМ РАБОТАЛИ
ОЛЬГА ЖЕРЕБЦОВА
ИРИНА БАРСУКОВА
ДМИТРИЙ КАТАЕВ
ДМИТРИЙ МАЛКИН
АЛЕКСАНДР МАЛЬЦЕВ
ВЛАДИМИР ПЕШКОВ
ИВАН СЕМЕНОВ

ФОТОГРАФИИ
СЕРГЕЙ БОГДАНОВ
МАРИНА МУРЗИНА
РОМАН НОВИКОВ

ДИЗАЙН
АННА ФОМЕНКО

РЕКЛАМНЫЙ ОТДЕЛ
ТЕЛЕФОНЫ: (8172) 70-87-17, 72-33-72, 72-07-90
ТЕЛЕФОН/ФАКС: (8172) 72-07-91
E-MAIL: REKLAMA@VOLBUSINESS.RU

ОТПЕЧАТАНО
ТИПОГРАФИЯ ООО «ПРОИЗВОДСТВЕННАЯ
ФИРМА «ПОЛИГРАФИСТ»,

160001, г. ВОЛОГДА, УЛ. ЧЕЛЮСКИНЦЕВ, Д. 3

ТИРАЖ 5000 ЭКЗ.

ПОДПИСАНО В ПЕЧАТЬ 24 МАРТА 2016 Г.
ВЫХОД ЖУРНАЛА В СВЕТ 31 МАРТА 2016 Г.

МАТЕРИАЛЫ, ОБОЗНАЧЕННЫЕ ЗНАКОМ **P**, 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, Д. 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»,
АВИАПРЕДПРИЯТИЕ «СЕВЕРСТАЛЬ»,
РЕЙСЫ ВОЛОГОДСКОГО 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
Юрий Ямпольский

КВАРТИРНЫЙ ВОПРОС

Соглашение о сотрудничестве заключили городские власти Вологды, представители банков и строительной отрасли. Цель — стимулирование инвестиционной деятельности застройщиков.

Ситуация на рынке недвижимости вызывает тревогу: спрос на недвижимость сокращается, построенные квартиры остаются невостребованными. Основная причина — свертывание ипотечных программ, благодаря которым жители региона имели возможность улучшить жилищные условия. Разогреть строительный рынок возможно при помощи доступных ипотечных займов, снятии бюрократических барьеров, а также при участии застройщиков в социальных программах, когда городская власть строит муниципальное жилье, а затем сдает его в аренду нуждающимся.

«В 2015 году мы сдали в Вологде рекордное количество квадратных метров жилых помещений — 232 тысячи. Это на 26% больше, чем в 2014 году, — сообщил глава Вологды **Евгений Шулепов** в марте на заседании городского совета по экономическому развитию при подписании трехстороннего соглашения. — А в 2014 году по отношению к 2013-му жилищное строительство выросло на 30%. Это серьезная динамика развития строительного бизнеса. Задача на этот год — сдать 250 тыс. квадратных метров жилья. Может быть, для кого-то она кажется невероятной, но я уверен, что она будет однозначно выполнена, если мы объединим наши усилия». Причем, как тут же отметил Евгений Борисович, даже цифра 250 тысяч — далеко не конечная. На сегодняшний день в Вологде подписано разрешений на строительство 500 с лишним тыс. кв. метров жилых помещений, а к 2017 году планируется выйти на показатель в один млн квадратных метров.

Председатель банковского совета Вологодской области Людмила Петрова заверила, что вологодские банки настроены всячески помогать как строительным компаниям, предоставляя им кредиты, гарантии и обеспечивая индивидуальный подход, так и вологжанам, предлагая доступные ипотечные займы.

В ЕДИНСТВЕ — СИЛА

Неэффективная деятельность государственных и муниципальных предприятий тепло- и электроэнергетики в различных районах области подтолкнула региональные власти к их объединению под одним крылом.

Работа по созданию единой компании началась в Вологодской области еще в прошлом году. Ее появление призвано сократить затраты, а также упростить процесс привлечения инвестиционных ресурсов в отрасль. Сообщается, что до конца 2016 года обслуживание электросетевого хозяйства в 18 муниципальных районах области перейдет к АО «Вологодская областная энергетическая компания».

ЦЕНА ЗАМЕЩЕНИЯ

Минфин выделил региону средства на замещение коммерческих кредитов.

Министерство финансов РФ одобрило заявку Вологодской области о выделении региону бюджетного кредита объемом семь миллиардов рублей. Эти средства предназначены для замещения коммерческих кредитов области перед банками, которые необходимо погасить в текущем году. Заем предоставлен сроком на три года с годовой процентной ставкой 0,1%. Эта мера позволит в трехлетнем периоде сэкономить до 2,5 млрд руб. по расходам на обслуживание госдолга.

Напомним, в течение нынешнего года Вологодская область должна снизить объем государственного долга до 73%, пока же этот показатель составляет около 97% объема налоговых и неналоговых доходов.



С МЛАДЫХ НОГТЕЙ

В Вологде появился первый в регионе частный детский театр.

В марте в центре областной столицы состоялось официальное открытие детского клуба «Чарли», объединяющего бэби-театр, театральную студию, художественные мастерские, языковые курсы, группы дневного пребывания и ряд других направлений для детей от 0 до 8 лет. Главная цель создателей этого уникального не только для Вологды, но и для всей области места — способствовать развитию творческих способностей малышей, становлению гармоничной личности через искусство.

Примечательно, что эти идеи оказались близки вологодским предпринимателям. «Чарли» — детище исключительно частных инвесторов, которые вложили средства в строительство здания, закупку необходимого оборудования и собрали команду профессионалов — энтузиастов своего дела.

Участие в торжественном открытии клуба принял заместитель главы региона **Олег Васильев**, который, в частности, выразил надежду, что инициатива частного капитала по созданию такого социально ориентированного объекта станет лишь началом большого пути, и подобные многофункциональные центры творческого развития появятся по всей области.



ИНВЕСТИЦИОННЫЙ ФАРВАТЕР

Финская судостроительная компания намерена оказать технологическую, а возможно, и инвестиционную поддержку в деле возрождения череповецкой судоремонтной базы.

Такая договоренность достигнута во время мартовского визита делегации Череповца в Финляндию. Компания Arctech Helsinki Shipyard Inc., являющаяся признанным мировым лидером по производству арктических ледоколов, выразила заинтересованность в организации поставок судовых стали с предприятий ПАО «Северсталь», а также готовность к взаимовыгодному сотрудничеству с череповецкими машиностроительными и металлообрабатывающими предприятиями. Если все пойдет по плану, Череповец имеет все шансы стать региональной площадкой для развития целого промышленного направления.

К слову, в середине апреля в городе на Шексне состоится уже IV Международная конференция по развитию деревянного домостроения, где будут обсуждаться возможности российско-финского партнерства в области лесопромышленного комплекса.

ОБМАНУТЬ МЕНЯ НЕТРУДНО

Пенсионный фонд России недавно сообщил, что в 2015 году потери граждан из-за перевода своих пенсионных накоплений из одного негосударственного пенсионного фонда в другой составили 4 млрд руб.

При этом сегодня не определен источник, кто и когда возместит эти деньги, т. к. потери образовались в связи с действующим законодательством, согласно которому перевод накоплений из одного НПФ в другой происходит без инвестиционного дохода и без восполнения инвестиционного убытка.

В ПФР также обеспокоены судьбой десятков миллиардов рублей накоплений, которые находятся в тех 27 НПФ, которые не попали в систему гарантирования сохранности пенсионных накоплений. В этих НПФ должно находиться как минимум 49,4 млрд руб. будущих пенсий, но с высокой долей вероятности эти средства утрачены для граждан. Вице-премьер Ольга Голодец, выступая на Неделе российского бизнеса, заявила о необходимости срочного принятия мер реагирования для защиты граждан. «То, что сегодня людей продолжают вводить в заблуждение непрозрачными правилами и отсутствием прямых договоров между гражданином и негосударственным пенсионным фондом, — это огромный изъян всей системы», — подчеркнула вице-премьер.

МЕЧОМ И ОРАЛОМ

В Госдуму поступил законопроект, согласно которому регионы смогут выкупать у владельцев неиспользуемые земельные участки за 40% кадастровой цены.

По законам, действующим на данный момент, если земля не используется или используется не по назначению в течение пяти лет, она может быть изъята у владельца. При этом, отмечают авторы законопроекта, сейчас простаивает около 20—25 млн из 385,5 млн га, отнесенных к землям сельхозназначения. В связи с этим поступило предложение сократить до двух лет срок, по истечении которого землю можно изымать. По приблизительным подсчетам, после ужесточения законодательства может высвободиться 12—18 млн га земли.

Ужесточение мер ожидает и тех, кто покупал землю под строительство, но так и не начал работ. С точки зрения Правительства такие земли используются неэффективно, и бюджет недополучает имущественных налогов. Чтобы изменить существующую ситуацию, в конце прошлого года в Госдуму РФ был внесен законопроект, предусматривающий пятикратное увеличение земельного налога на участки индивидуального жилищного строительства. Больше платить должны будут те, кто в течение 10 лет так ничего и не построил на своей земле.

ВОЗВРАЩЕНИЕ К ИСТОКАМ

Вологодская область намерена стать регионом, с которого начнется возрождение российской деревни.

Подобные заявления прозвучали на первом межрегиональном форуме «Деревня — душа России», состоявшемся на днях в областной столице. Название форуму дал проект, зародившийся в Вологодчине в 2013 году. Его автор — жительница Тарногского района **Валентина Погожева**. Ее начинание оценили и поддержали в Общественной палате РФ: планируется, что к лету движение «Деревня — душа России» станет общероссийским.

«Проект ставит своей целью сохранение и развитие российской деревни и возвращение жителей на село. Одна из первоочередных задач на сегодня — сохранение и увеличение численности сельских территорий области как основы для ее социально-экономического развития, — сказал первый заместитель губернатора **Алексей Шерлыгин**. — Для этого необходимо перенаправить ресурсы — инвестиционные, финансовые, демографические и обязательно управленческие — обратно из города в село».

Продолжение темы — на стр. 66.



ПАТЕНТ НАДЕЖДЫ

Очередной законопроект о расширении предпринимательской деятельности по патенту прошел обсуждение в региональном бизнес-сообществе.

Нововведением расширяется перечень услуг и работ по патенту: 63 вместо 47 видов бизнеса. В число 16 новых видов входят, в частности, ремонт компьютеров, сбор и переработка отходов, производство молочной продукции, выпечка хлеба и другие. Есть в их числе и те, которые могут вызвать особую заинтересованность у жителей сельской местности. Это оказание услуг по выпасу и транспортировке скота, сбору и заготовке лесных ресурсов.

Кроме того, предполагается ввести дифференцированный размер потенциального годового дохода в зависимости от места осуществления предпринимательской деятельности патентодержателя. Так, в целях повышения привлекательности патентной системы в сельской местности предложено снизить размеры потенциального дохода на 30% для предпринимателей, осуществляющих деятельность в муниципальных районах.

В официальном отзыве на законопроект вологодский уполномоченный по защите прав предпринимателей **Степан Ткачук** счел целесообразным рассмотреть возможность внесения и других изменений: дифференцировать размер потенциального годового дохода в зависимости от конкретного места осуществления предпринимательской деятельности и установить нулевую налоговую ставку для индивидуальных предпринимателей, впервые зарегистрированных и осуществляющих предпринимательскую деятельность в производственной, социальной и (или) научной сферах, а также в сфере бытовых услуг населению.

ПРОДАТЬ ПРОЕКТ ИНВЕТОРУ

В областной Корпорации развития и Региональном центре поддержки предпринимательства прошла инвестиционно-экономическая конференция для начинающих и опытных предпринимателей.

Среди участников — руководители органов исполнительной государственной власти, инвестиционные уполномоченные муниципальных образований области, представители организаций инфраструктуры поддержки субъектов МСП, а также предприниматели области.

Модератором форума выступил руководитель представительства «Агентства стратегических инициатив» в Северо-Западном федеральном округе **Игорь Девятко**.

«Я рад, что сегодняшнее мероприятие не стало чередой докладов. Наоборот, с помощью участников получилась качественная дискуссия — честная, прямая и открытая. Я услышал много интересных инициатив, достойных быть включенными в Атлас муниципальных практик и претендовать на победу в национальной премии «Бизнес-Успех».

В рамках конференции был проведен круглый стол, за которым обсуждались типовые проекты ГЧП в сфере ЖКХ. Заключительным этапом конференции стал мастер-класс от Татьяны Корниловой на тему: «Как продать проект инвестору».

Остается добавить, что обсуждение вопросов создания благоприятных условий для ведения бизнеса в таком широком формате в Вологде было проведено впервые.



ДЕЦИМА ГОСЗАКАЗА

В эти дни исполняется 10 лет комитету государственного заказа Вологодской области. За эти годы его председателю **Александру ТОРОПОВУ** с командой специалистов удалось создать эффективно функционирующую региональную систему госзакупок.

Один из главных критериев эффективности работы этого органа власти — экономичность проведения закупок. За счет максимального

уровня доступности процедур размещения госзаказа и прогнозирования областного бюджета с учетом нужд и предстоящих процедур закупок специалистами комитета за 10 лет удалось сэкономить бюджетные и внебюджетные средства в размере более 2,9 млрд руб. Ежедневно от проведения закупок комитет приносит экономию в среднем 1,13 млн руб. Также были минимизированы нарушения действующего законодательства со стороны участников закупочных процедур посредством выработки единообразных подходов в правоприменении и постоянной консультационной работе комитета.

Все эти годы велась последовательная работа по совершенствованию системы управления госзакупками. Так, в 2006 году была создана региональная система планирования и проведения закупок области, годом позже — система анализа и прогнозирования, информационного и методологического обеспечения закупок, появились информационные площадки для поставщиков. В 2008 году внедрена автоматизированная система (что значительно сократило бумажный доку-

ментооборот и обеспечило контроль за исполнением госконтрактов и договоров), а в 2009—2010 годах был обеспечен приоритет электронных аукционов среди других видов конкурентных закупок, и осуществлен переход на размещение информации о закупках с регионального и муниципальных сайтов на единый общероссийский портал. Впоследствии Вологодская область вошла в пилотный проект по созданию Федеральной контрактной системы, а региональная автоматизированная система была интегрирована с общероссийским сайтом www.zakupki.gov.ru. Когда с 1 января 2014 года вступил в силу «Закон о контрактной системе», комитет обеспечил переход на новые «рельсы», была сформирована система уполномоченных и контролирующих органов на территории области, созданы контрактные службы и определены контрактные управляющие у всех заказчиков. Наконец, в 2015 году внедрена региональная информационная система «Закупки Вологодской области», созданы региональный Каталог продукции и Каталог продукции вологодских производителей.



АРБИТРАЖНЫЙ СУД ОБЛАСТИ ПОДВЕЛ ИТОГИ ГОДА

Анализ статистических данных показывает, что нагрузка на суды, занимающиеся экономическими спорами, возрастает.

За прошедший 2015 год в Арбитражный суд Вологодской области, к компетенции которого относится осуществление правосудия в сфере предпринимательской и иной экономической деятельности, поступило 18710 исковых заявлений, что на 159 больше, чем в 2014 году.

Продолжился и рост числа разрешенных судом споров. В минувшем

году этот показатель достиг 17391 дела, тогда как за 2014 год было рассмотрено 18551 дело.

Как следствие, в 2015 году увеличилась и нагрузка на судей, которая составила 78 дел на одного судью.

Несмотря на это качество отправления правосудия Арбитражным судом Вологодской области не только сохранено, но и улучшено. В результате целенаправленной работы в сравнении с прошлым годом уменьшилось количество нарушений сроков рассмотрения дел на 31,6%, сроков изготовления судебных актов — на 22%, сроков рассылки судебных актов — на 47,2%.

ОНИ СТАЛИ ПЕРВЫМИ

Индекс инвестиционной привлекательности регионов: Вологодская область — на первом месте.

«Эту позицию регион занял неслучайно. В последние несколько лет мы делаем все возможное для того, чтобы увеличить инвестиционную привлекательность Вологодской области, — говорит губернатор Олег Кувшинников. — В регионе реализуется более ста инвестпроектов на общую сумму более 60 млрд руб. Запущено несколько уникальных инструментов, направленных на привлечение инвесторов. Объем поддержки малого и среднего бизнеса в прошлом году превысил 1,2 млрд руб.».

Конечно, нельзя не упомянуть ключевые проекты в сфере бизнес-кооперации, которые область реализует совместно с компаниями «Северсталь» и «ФосАгро» в рамках проекта «Синергия роста».

Напомним, что индекс инвестиционной привлекательности регионов исчисляется благодаря совокупному комплексу мер, которые регион проводит уже в течение ряда лет. **БВ**

БУКВА ЗАКОНА

ТЕКСТ: ИРИНА БАРСУКОВА. ФОТО ИЗ АРХИВА ЗСО

О законодательных нововведениях, затрагивающих политические права и интересы вологжан, рассказывает председатель комитета по государственной правовой деятельности, законности и правам человека Владимир БУЛАНОВ.



Об общественном контроле

На 46-й сессии Законодательного собрания области был сделан важный шаг в деле развития гражданского общества. Депутаты приняли закон «Об отдельных вопросах осуществления общественного контроля в Вологодской области». Этот документ призван урегулировать отдельные вопросы контроля за деятельностью органов государственной власти и организаций на территории региона.

Стоит отметить, что депутаты не сразу приняли этот закон: он прошел через общественное обсуждение (на сайте ЗСО с ним познакомилось более 250 человек) и специально созданную рабочую группу, после чего законопроект претерпел серьезные изменения по форме и содержанию, в том числе были учтены предложения общественных организаций. В феврале 2016 года на 50-й сессии мы утвердили положение, которым определяется порядок формирования Общественного совета и его работы.

Депутаты приняли решение, что совет будет состоять из восьми человек, постоянно проживающих на территории области и достигших возраста 18 лет. Избираться они будут сроком на три года. Таким образом, поставлена точка в реализации закона «Об отдельных вопросах осуществления общественного контроля в Вологодской области». Уверен, что мы положили начало новой форме взаимодействия общества и власти, и это обязательно даст положительный результат.

Окружная нарезка

Одно из основных направлений работы депутатов комитета по государственной правовой деятельности, законности и правам человека — это изменение выборного законодательства. Этот процесс идет постоянно, и практически ни одна сессия ЗСО не обходится без таких

вопросов. Так, одно из последних решений — принятие новой схемы избирательных округов по выборам депутатов областного парламента.

Напомню, что согласно федеральному законодательству одномандатные избирательные округа формируются сроком на 10 лет. Схему определяет региональная Избирательная комиссия, а утверждает Законодательное собрание области.

Количество округов осталось прежним — 17, однако изменились границы и наименования ряда из них. Полную информацию об этом можно найти на сайте Законодательного собрания Вологодской области в разделе «Избирательные округа».

Отмечу, что действовавшая ранее нарезка была не совсем удобна. Во-первых, округа являются не только избирательными территориями. Районы, входящие в состав того или иного округа, должны также объединять географические и экономические интересы территорий. По старой схеме в отдельные избирательные округа входили районы, расстояние между которыми составляет до 400 км, например, Бабаево и Вытегра. Во-вторых, новая схема учитывает особенности работы участковых избирательных комиссий в округе. Таким образом, были учтены интересы как избирателей, так будущих депутатов и работников избиркомов.

Судейский вопрос

Несколько слов хочу сказать о проблемах, с которыми приходилось сталкиваться и по мере возможности решать во время депутатской деятельности. Федеральным законодателем нам был отведен слишком короткий период для формирования системы мировых судей. В сжатые сроки мы должны были подобрать помещения для участков, соответствующих всем необходимым требованиям, и обеспечить их материально-техническую базу. Побывав на каждом судебном участке, мы выяснили, что большинство проблем связано с недостаточностью финансирования. К сожалению, ввиду сложных экономических условий нам до сих пор не удалось обеспечить все судебные участки типовыми помещениями и различным оснащением.

Большая загруженность судебных участков — еще одна проблема. На ряде участков судьи рассматривают более пяти тысяч дел в год. При этом каждое дело следует в определенные законом сроки рассмотреть, правильно оформить, а итоги довести до заявителя.

В результате многолетней совместной работы с департаментом по обеспечению деятельности мировых судей области сегодня мы имеем четкую картину состояния помещений судебных участков, позволяющую нам правильно подойти к распределению ресурсов: где необходимо произвести капитальный ремонт или полностью заменить помещение, а где достаточно «косметики». Впереди еще немало работы, но я уверен, что в скором времени эти вопросы будут решены. **БВ**

МИССИЯ ВЫПОЛНИМА

ТЕКСТ: ДМИТРИЙ МАЛКИН

Не так давно перед депутатами Законодательного собрания области держал ответ заместитель председателя Совета Федерации Юрий ВОРОБЬЕВ, представляющий в верхней палате российского парламента Вологодскую область.



На заседании в Совете Федерации с Валентиной Матвиенко.

«Для меня возможность рассказать о своей деятельности имеет большое значение. Считаю, что то доверие, которое вы мне оказали, избрав членом Совета Федерации от Законодательного собрания области, — не только высокая честь для меня, но и большая ответственность перед вами и жителями области — всеми вологжанами!» — отметил Юрий Леонидович в ходе выступления, которое состоялось в рамках 50-й сессии ЗСО.

Вытегорский учебно-спасательный центр стал точкой роста не только для системы безопасности, но и культурным, образовательным центром для населения Северо-Запада.

По словам сенатора, приоритетным направлением его деятельности является совместная работа с федеральными и региональными органами государственной власти, нацеленная на улучшение качества жизни людей и развитие Вологодчины. «Вопросы социально-экономического развития области, совершенствования нормативно-правовой базы, работы с молодежью, создания комплексной системы природно-техногенной безопасности населения и территории Вологодской области, а также инвестиционной привлекательности региона — основные сферы внимания. Работа строилась в тесном и постоянном взаимодействии с губернатором, Законодательным собранием, органами местного самоуправления», — рассказал Юрий Воробьев.

По словам сенатора, за последние четыре года удалось решить ряд

важных для области задач. Среди них — открытие в аэропорту города Череповца пункта пропуска через государственную границу страны, возобновление производства продукции в ЗАО «Арсенал вин» (это позволило дать региону более 100 новых рабочих мест, дополнитель-

ные налоговые поступления в бюджет и качественный местный продукт). Была также оказана помощь в создании мемориалов в Бабаевском, Вытегорском, Кирилловском районах для увековечения памяти вологжан, погибших в годы Великой Отечественной войны и при спасении погибавших.

«В целом из разных источников привлечено в область около одного миллиарда рублей инвестиций», — подчеркнул сенатор.

Особое внимание в работе заместителя председателя Совета Федерации уделялось социальному развитию Вытегорского района. На его территории был открыт детский сад на 175 мест, построена новая пожарная часть, открыт стратегически важный для Северо-Запада участок автодороги Вологда — Медвежьегорск, ведется работа по открытию и модернизации аэропорта города Вытегры в рамках совместного использования с МЧС России. «И, конечно, нельзя не вспомнить о Вытегорском учебно-спасательном центре, который стал точкой роста и развития не только системы безопас-

ности, но и культурным, образовательным центром для населения и молодежи Северо-Запада России. В его составе работают музей, детский клуб, реабилитационный центр, а также построен православный храм», — рассказал Юрий Воробьев.

Сенатор уверен, что необходимо уделять серьезное внимание воспитанию подрастающего поколения. Работа идет в нескольких направлениях. В ЗСО при Молодежном парламенте по инициативе Юрия Воробьева работает Дискуссионный клуб. Выделяется также проект «Корабелы Прионежья», который вышел на федеральный уровень. Он появился всего четыре года назад и формировался постепенно. Сначала создали Музей истории спасательного дела «Наследие времен» (с момента создания музей посетили 12 тыс. человек, из них половина — дети). На его базе появился детский клуб «Корабелы Прионежья». Проект изначально охватывал небольшое число школьников, сейчас это муниципальное учреждение — «Центр образования, оздоровления детей и развития туризма», в котором занимается около 200 детей.

«Объект был построен в рекордное время — всего за три месяца. На его создание перечисляли деньги не только крупные спонсоры, но и простые жители Вологодской области. Мы им благодарны и постараемся оправдать доверие этих людей», — отметил Юрий Воробьев. Подводя итог работе, сенатор отметил, что главное для любого госслужащего, чиновника, депутата — быть внимательным к запросам людей, видеть их проблемы и стараться решить. **БВ**



Юрий Воробьев строит лодку с воспитанниками клуба «Корабелы Прионежья».

СПАСАТЕЛЬ

СОБЫТИЯ И РЕШЕНИЯ В ЖИЗНИ СЕНАТОРА ЮРИЯ ВОРОБЬЕВА

ТЕКСТ: АЛЕКСАНДР ИЛЬИЧЕВ, ФОТО ИЗ АРХИВА ГЕРОЯ.

В нашем регионе имя этого человека прежде всего ассоциируется с тремя информационными точками: Учебно-спасательным центром МЧС «Вытегра», Русским географическим обществом и Сергеем Шойгу, нынешним министром обороны РФ.

Юрий ВОРОБЬЕВ:

«Девятый год я представляю законодательный орган власти Вологодской области в верхней палате парламента и вкладываю все силы в развитие Вологодской области, стараюсь, чтобы жизнь вологжан менялось к лучшему. Стараюсь сделать как можно больше полезных дел для жителей вологодской земли, которая стала для меня родной за эти годы».

Однако немногим известно, с чего начинал свое восхождение на политический Олимп один из самых, на наш взгляд, влиятельных людей России, и какие нити прошлого связывают сенатора с министром обороны. Об этом и хотим вам рассказать.

Становление

Юрий Леонидович родом из Красноярска. Учился в школе рабочей молодежи, работал шлифовальщиком и накатчиком на заводе «Красмаш», играл в хоккей в молодежной команде «Енисей». Учился в Институте цветных металлов им. М. И. Калинина.

А потом карьера молодого инженера пошла в рост. Вначале — производственная, а затем — политическая. К началу перестройки Воробьев — первый секретарь Сосновоборского горкома КПСС. Первый удар перестройки нанесла по своему собственному организму — по партийным комитетам. Начали все объединять, укрупнять, добротной поливая сверху грязью. В таких условиях работать нашему герою стало неинтересно. И тогда Юрий Леонидович обратился к руководителю Минавтопрома СССР Виктору Николаевичу Полякову, который хорошо знал Воробьева в бытность его работы на заводе и в горкоме.

Инспектор

В министерстве Юрию Леонидовичу предложили на выбор несколько вариантов работы, однако все они были связаны со сменой места жительства, что его не вполне устраивало. Но иного выбора не было.

«Одно из предложений, в Нефтекамске, меня особенно заинтересовало, и я почти принял решение пере-

бираться туда. Однако после долгих раздумий и беседы с первым секретарем Красноярского крайкома КПСС Олегом Семеновичем Шаниным я дал согласие и пришел на работу в крайком партии, где стал инспектором по северным районам края — от Енисейска до Земли Франца-Иосифа». Именно в это время Воробьев знакомится с Шойгу.

Для более эффективной работы наиболее активные коллеги предложили объединиться в вопросах планирования деятельности и сплотить инспекторов, способных противостоять возможной экспансии других отделов крайкома. «Люди, собравшиеся под флагом инспекторского корпуса, были непростые. Их амбиции несколько мешали скорому и тесному объединению в коллектив. Но был там один человек, пришедший на инспекторскую службу с должности второго секретаря Абаканского горкома КПСС, чья объединяющая энергия, коммуникативность, отсутствие обычных мешающих комплексов сплотили коллектив. Звали его Сергей Кужугетович Шойгу», — вспоминает сенатор первое знакомство со своим близким другом.

Шойгу оказался на редкость общительным человеком. Казалось, он не мог оставаться без дела, без движения ни минуты, был переполнен разными идеями, которыми делился с Юрием Леонидовичем. Территории, которые они инспекти-

ровали, соприкасались: у Шойгу они простирались от Енисейска на юг, у Воробьева — на север.

Бизнесмен

Наступили лихие девяностые, разлучившие товарищей. В поисках лучшей жизни Шойгу уехал в Москву, а Воробьев решил попробовать себя в бизнесе. «В то время было принято правительственное постановление о поддержке малого бизнеса. Идея поддерживать финансово, организационно и юридически малый бизнес сама по себе была замечательной! До Красноярска кредиты, конечно, прийти не могли, но собрать свободные деньги в крае и на определенных условиях предоставить их предпринимателям мне казалось делом интересным и выгодным. Тогда я создал Красноярский фонд поддержки малого бизнеса. Дело, поставленное на широкую ногу, развивалось довольно успешно», — рассказывает Юрий Леонидович. Пока Воробьев занимался бизнесом, депутаты от Тывы выдвинули Сергея Шойгу на должность председателя РСФСР по ликвидации последствий аварии на Чернобыльской АЭС. Однако Верховный Совет РСФСР отверг его кандидатуру — то ли из-за прошлой партийной работы, то ли из-за того, что руку в кармане держал, когда выходил на трибуну. В общем, не срослось. Но прежде чем произошло это событие, Шойгу



Коллектив Сосновоборского ГК КПСС.



На месте ЧС во время работы в МЧС России.

заручился обещанием Воробьева идти, как говорится, в одной упряжке...

Весной 1991 года Шойгу становится председателем Российского корпуса спасателей на правах Госкомитета. Помня о данном обещании, пришлось стать его заместителем. После назначения Юрий Леонидович передал коммерческие дела своему младшему брату, собрал чемоданы и сразу после майских праздников отправился в Москву помогать своему другу.

Где познаются друзья

У новоиспеченных спасателей, кроме должности, в то время практически ничего не было. «Сергей занял свой прежний кабинет в Госстрое, только сидели мы там вдвоем. Потом приняли на работу секретаря. Канцелярия хранилась в картонных коробках, которую мы вскоре увезли в общежитие, так как нас попросили очистить кабинет. Места работы не стало вовсе. Положение осложняло то обстоятельство, что мы никого не знали в Москве и столичной жизни не знали, нас все время водили за нос, как доверчивых пацанов. Бывали минуты отчаяния, когда хотелось все бросить и уехать», — с улыбкой вспоминает сенатор время становления МЧС.

В условиях безденежья собрали команду спасателей-добровольцев из числа альпинистов, пожарных, военных. На что способна эта команда, показало первое серьезное испытание, когда спасатели отправились на ликвидацию последствий землетрясения в Грузии, которое случилось летом 1991 года.

«За время работы мы с Сергеем Кужугетовичем бывали везде, в том

числе в местах наиболее страшных терактов — в «Норд-Осте» и Беслане. И газом, направленным против боевиков, дышали, и пострадавших на своих руках выносили. Мы были на всех землетрясениях и наводнениях, в зонах межнациональных конфликтов и войн. И только это нам давало всегда силу духа и точное понимание того, как нужно дальше развивать нашу систему и укреплять ряды ее сотрудников», — говорит сенатор.

Новые горизонты

Отдав МЧС без малого шестнадцать лет, Юрий Леонидович принял решение оставить службу. Для многих людей, не знавших близко Юрия Леонидовича, такое решение показалось странным. Помнится, ходили слухи о ссоре двух друзей. Но слухи слухами, но что скажет первоисточник? «Я не мог продолжать свою деятельность в прежнем качестве по многим причинам. Во-первых, считаю, что я сделал все, что должен был и мог сделать для создания и развития МЧС. Во-вторых, человек не может долго находиться на одном месте и работать в одном и том же направлении. В противном случае он начинает совершать ошибки, устает от постоянного давления каких-то текущих дел, концентрируется на своих идеях. Поэтому кадры надо периодически менять, в том числе и на таких высоких должностях», — признается Юрий Леонидович, подчеркивая при этом неразрывность дружеских отношений с Сергеем Кужугетовичем.

Сенатор

После завершения карьеры спасателя Юрий Леонидович стал представлять Вологодскую область в Совете Федерации. Конечно, о поддержке на федеральном уровне столь влиятельного человека мечтают многие главы регионов. Но почему же Юрий Леонидович оказался в Вологодской области?

«Завершая работу в спасательной службе России, я должен был сделать выбор своей дальнейшей деятельности. Неожиданными для меня стали поддержка и участие в моей судьбе губернатора Вячеслава Позгалева. Я познакомился с этим человеком, будучи первым

заместителем министра МЧС России. Помнится, прилетел в Вологодскую область для ликвидации чрезвычайной ситуации в городе, возникшей в связи с торфяными пожарами в его окрестностях. Пожары эти остановили нормальную жизнь горожан, даже привычные металлурги задыхались от дыма, окутавшего улицы и дома. Заседание штаба по ликвидации ЧС проходило в аэропорту. Именно там и состоялась первая встреча с Вячеславом Евгеньевичем. Не скажу, что это лучшее время для знакомства, но зато люди и руководители видны сразу как на ладони. Может быть, та встреча и сформировала на все последующие годы наши отношения с этим замечательным человеком.

Спустя годы Вячеслав Евгеньевич предложил мне совместную работу по развитию региона. Сказал, что собирается предложить мою кандидатуру для выдвижения представителем Законодательного собрания в Совете Федерации, если я дам согласие. С большим интересом обдумывал это предложение. Мне всегда нравилась настоящая северная русская земля — Вологодская область с ее людьми: сильными, добрыми, трудолюбивыми. Да и немало лет мы поработали на Вологодчине по профилактике наводнений в Великом Устюге, пожаров в Череповце, по организации космического мониторинга опасных природных явлений. Проблемы вологжан отчасти стали моими, поэтому я дал согласие быть доверенным лицом региона на федеральном уровне.

В 2012 году к штурвалу управления регионом пришел Олег Кувшинников. У нас с Олегом Александровичем единый жизненный ритм и чувство времени. Я знаю, где и в чем могу помочь. В Вологодской области я чувствую себя абсолютно своим, а Вологодчину — душу русского Севера — ощущаю родной и близкой моему сердцу». **В**



Рабочая встреча с губернатором Вологодской области Олегом Кувшинниковым.



ФАКТОР ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЯ

ТЕКСТ: АНДРЕЙ СЫЧЕВ

Главными приоритетами экономического развития страны сегодня является преодоление стагнации и достижение темпов роста, достаточных для осуществления новой индустриализации. При этом главным индикатором должны быть темпы экономического роста, в том числе и по таким важнейшим отраслям отечественной экономики, как машиностроение.

Одна из первостепенных задач, стоящих в повестке дня, — существенное повышение доли обрабатывающих отраслей, создание новых видов производства, увеличение числа предприятий, осуществляющих технологические инновации. Выступая на днях перед учеными, премьер-министр Дмитрий Медведев в очередной раз заметил: «Все современные разработки могут быть востребованы и при создании специализированного программного обеспечения, и новых производственных технологий, и новых материалов. В конечном счете все это должно помочь нам снизить зависимость от импортного промышленного оборудования и технологий».

Работа в этом направлении уже ведется в рамках программ импортозамещения, и результаты усилий заметны. Так, в четвертом квартале прошлого года в некоторых машиностроительных подотраслях наблюдался некоторый подъем. В частности благодаря господдержке, в стране возобновился рост производства грузовых вагонов, грузовых автомобилей, зерноуборочных комбайнов, сельскохозяйственных тракторов.

Повод для оптимизма

По итогам первого полугодия 2015 года отмечена положительная динамика в следующих подотраслях: производство медицинских изделий, средств измерений; оптических приборов, фото- и кинооборудования. Рост производства здесь составил в годовом

сравнении 3,8%. При этом следует учитывать, что оценка объема производства большей части продукции этого сегмента проводится в рублях, поэтому в условиях крайней нестабильности валютного курса здесь не исключены статистические искажения при оценке.

В других машиностроительных подотраслях спад производства по итогам первого полугодия прошлого года был довольно глубоким. В том числе существенный спад зафиксирован в производстве судов, летательных аппаратов и прочих транспортных средств, тогда как в первом полугодии 2014 года эта подотрасль продемонстрировала рост производства более чем на 30% за счет резкого увеличения выпуска продукции военного назначения.

Причиной такого спада можно считать долгосрочный цикл производства некоторых видов военной техники, например, судостроительной продукции. Действие фактора импортозамещения не смогло в полной мере компенсировать резкого падения внутреннего спроса. Его положительное действие в основном проявилось в том, что российские производители отечественной техники стали увеличивать свою долю на внутреннем рынке за счет существенного сокращения импорта машиностроительной продукции, но при этом производство и продажи отечественной техники преимущественно снижались.

По итогам 2015 года положительная динамика зафиксирована только в трех машиностроительных подотраслях (из двенадцати): в производстве станков, изделий медицинской техники и средств измерений, а также судов, летательных аппаратов и прочих транспортных средств. Станкостроение, наиболее чувствительное к любому, даже незначительному ухудшению инвестиционной активности, продемонстрировало по итогам первого полугодия рост производства, причем довольно солидный — на 15,7%.

Такой результат в станкостроении нельзя объяснить лишь выполнением каких-то разовых заказов, т. к. увеличение производства произошло по всем основным видам станочной продукции. Так, производство кузнечно-прессовых машин выросло в два раза до рекордного за последние несколько лет уровня, деревообрабатывающих станков — на 9,2%, металлообрабатывающих станков — на 3,4%. Немалую роль в поддержке спроса на станки сыграло ограничение доступа предприятий к зарубежным технологиям в условиях действия секторальных санкций и государственной политики импортозамещения.

В режиме свободного падения

К сожалению, несмотря на успехи, в целом ситуация в отечественном машиностроительном комплексе по-прежнему остается сложной, и в 2016 году вряд ли стоит ждать ее перелома в положительную сторону. На эту мысль наводят общие результаты работы отрасли в прошлом году. Так, по итогам первого полугодия прошлого года отрасль продемонстрировала свой худший результат за последние шесть лет. Согласно оценке экспертов РИА

В 2015 году российское машиностроение продемонстрировало худший результат за последние шесть лет. Основная причина спада — **снижение потребительского и инвестиционного спроса**, а также повышение стоимости кредитных ресурсов и рост цен на материалы.



Производство станков и оборудования в России (2000—2014 гг.), шт.



«Рейтинг» суммарное производство в трех машиностроительных отраслях снизилось в январе—июне 2015 года по сравнению с аналогичным периодом 2014 года на 13,1%. Первые признаки спада произошли на посткризисном рубеже 2012 и 2013 годов. С тех пор динамика производства в машиностроительном комплексе была весьма неустойчивой.

Данная тенденция обусловлена падением инвестиций в основной капитал и соответствующим снижением спроса на оборудование инвестиционного характера, а также сокращением потребительского спроса на легковые автомобили. В частности, из-за резкого падения спроса автомобилестроители были вынуждены сокращать производственные мощности, чтобы избежать затоваривания складов. Некоторые предприятия несколько раз в течение года останавливали производство и работали в сокращенном режиме. В результате в 2015 году производство легковых автомобилей в России снизилось на 27,7% — до 1,2 млн шт.

Продажи падают еще быстрее. По данным Комитета автопроизводителей Ассоциации европейского бизнеса, в 2015 году в России было продано 1,6 млн новых легковых и легких коммерческих автомобилей, что на 35,7% меньше, чем в 2014 году. В 2016 году эксперты прогнозируют дальнейшее снижение числа проданных автомобилей. Наглядным примером является

Производство станков и оборудования в Вологодской области (2000—2014 гг.), шт.



«АвтоВАЗ», показавший в прошлом году рекордный убыток в размере 73,85 млрд руб. Основными причинами называют «продолжающееся падение российского автомобильного рынка и рост стоимости материалов и компонентов».

Некоторые машиностроительные подотрасли столкнулись с кризисом перенасыщения рынка из-за бурного роста производства в предыдущие годы. В частности, избыток вагонного парка привел к резкому падению производства грузовых вагонов, производство которых за 2015 год сократилось на 45,6%, — до минимального уровня

с 2009 года: 30 тыс. шт., по данным Росстата. Темпы роста парка вагонов в последние годы превышали темпы роста объема перевозок, что привело к профициту подвижного состава на рынке.

Кроме того, машиностроительные предприятия испытывают ряд проблем, не связанных напрямую со снижением спроса. Во-первых, это повышение ставок по кредитам. Во-вторых, резкий рост рублевых цен на материалы и прежде всего — на стальной прокат, который произошел из-за стремления внутренних цен к экспортному паритету. **66**

СТРАТЕГИЧЕСКИЙ ВЕКТОР ЭКОНОМИКИ

ТЕКСТ: ДМИТРИЙ МАЛКИН, ФОТО ИЗ АРХИВА ГЕРОЯ

Не так давно премьер Дмитрий Медведев, побывавший в коломенской компании «Стан», сделал примечательное признание: «Отрасль станкостроения имеет хорошие перспективы».

Памятуя о том, что то же самое несколько лет назад говорил депутат ЗСО Виктор Леухин, мы обратились к нему за комментариями.

— **Виктор Львович, поделитесь своими впечатлениями о коломенском событии.**

— Когда я услышал слова премьера, то подумал: «Наконец-то «наверху» пришло понимание необходимости развивать машиностроение, которое, на мой взгляд, является краеугольным камнем нашей экономики». К сожалению, долгие годы на эту отрасль мало кто обращал внимание, она не развивалась, а потому оказалась неконкурентоспособной.

— **В одном из интервью вы сказали: «Россия — не аграрная страна, а значит, в приоритете должны быть и другие, не менее важные сферы экономики, например, то же станкостроение. Вполне возможно, что в скором времени эта тема будет все более актуальной». Получается, ваши слова были пророческими?**

— Здесь пророком быть не надо, чтобы понять очевидную вещь: экономика страны начинается с машиностроения. Импортные станки, конечно, нас выручают, но, с другой стороны, они же и губят наше машиностроение, поскольку спрос на отечественное оборудование по сравнению с импортным остается на чрезвычайно низком уровне. За примерами далеко ходить не надо: посмотрите на удручающее положение дел на Вологодском станкозаводе, и все станет понятно.

— **Помнится, прежде с высокими трибун говорили, что экономический прорыв в стране возможен при вложении денег в автомобилестроение...**

— У каждого, конечно, свое мнение, но мне как производственнику понятно, что краеугольным камнем в фундаменте отечественной экономики является станкостроение. Вслед за ним развивается инструментальное производство, а уж



потом — точное машиностроение и автомобилестроение.

— **Но как быть с тем, что в России станки значительно уступают зарубежным аналогам?**

— Конечно, по каким-то параметрам уступают, но если сидеть, что называется, сложа руки, то отрасль можно вообще загубить да еще попасть в полную зависимость от импортных станков с их запчастями и программами обеспечения. Вспомним, к каким последствиям привели события на Украине, которая еще не так давно продавала России трактора и комбайны. Разрушились отношения с этой страной — и все наши аграрии остались без запчастей к технике. Далее. Выросли курсы доллара и евро — тут же на отечественных предприятиях возникла проблема с модернизацией производства, поскольку свое станкостроение находится в упадке. И вот только сейчас о нем, похоже, вспомнили.

— **В таком случае возникает вопрос: как нам догнать Запад, если машиностроение находится в таком упадке?**

— Положительная динамика может произойти в том случае, если инвестиционный процесс сопрово-

ждается активным обновлением производственных фондов, снижением издержек производства и улучшением потребительских свойств. В России изношенность основных фондов составляет 80—90%, туда в первую очередь и надо вкладывать средства. Необходимо создавать в России совместные предприятия с лидерами зарубежного машиностроения из Германии, Италии, Японии, Китая и других стран. Причем создать иностранным партнерам такие льготные условия, от которых им будет трудно отказаться. Конечно, в условиях антироссийских санкций сделать это сложно, но не всегда же эти барьеры будут. А подготовку на законодательном уровне, как я думаю, необходимо начинать уже сегодня.

— **В этом году на поддержку станкостроения из федерального бюджета выделят 2,7 млрд руб. Как вы думаете, насколько эффективно эти деньги будут использованы?**

— Пока нам в точности не объяснили, куда пойдут эти средства, но, думаю, скорее всего, они будут направлены на поддержку действующих предприятий станкостроения. И если это так, то в целом эта небольшая сумма проблему в отрасли не

решит, поскольку на повестке дня стоит долгосрочная задача — создание высокотехнологичного оборудования для разных сфер бизнеса. А для этого в первую очередь необходимо возродить конструкторские бюро, НИИ, стимулировать ученых, чтобы они не продавали свои разработки за границу.

А еще нужно стараться укомплектовывать станки, которые мы производим, собственным программным продуктом. Главной задачей для страны должны стать инновации. Россия — единственная страна в мире, где доля расходов на граждан-

скую науку (0,4% ВВП) меньше, чем на оборонные НИОКР (0,6% ВВП). Именно инновационная активность может стать тем локомотивом, который может вывести нашу экономику на новую орбиту. Но для этого надо сделать так, чтобы у талантливых людей было желание жить и работать на благо России.

— **Позвольте, Виктор Львович, немногим раньше вы упомянули о совместных предприятиях, где, скорее всего, будут править бал зарубежные конструкторы. Как с этим быть?**

— Совместные предприятия позволят нам использовать запатентованные технологии по разработке станков. На базе этих разработок отечественные конструкторы и программисты получат возможность модернизировать конструкцию станков. Таким образом, наша страна в конечном итоге получит уникальную возможность уйти от сырьевой зависимости. Поэтому остается надеяться на то, что коломенские тезисы Дмитрия Медведева по отношению к отечественному машиностроению не окажутся пустым звуком.



**Владимир БОГЛАЕВ:
«Ожидание перехода от слов к делу становится болезненно хроническим»**

Мы попросили прокомментировать прозвучавшие из уст руководителя Правительства тезисы о необходимости развития отечественного станкостроения одного из успешных производителей Вологодчины — генерального директора ОАО «Череповецкий литейно-механический завод» Владимира Боглаева.

— Само по себе пожелание развивать отечественное машиностроение я, конечно, приветствую, но сегодня предпочитаю реагировать не на призывы и лозунги, а на системный подход и целевые программы, ход выполнения которых жестко контролируется. Не думаю, что кто-нибудь рискнет отнестись к выступлению Дмитрия Анатольевича как к программной речи. В ней нет ни целевых установок, ни мероприятий со сроками достижения, ни ответственных за их выполнение, ни, наконец, потребности и источников финансирования.

— **То есть вы считаете, что за данной речью реальных сдвигов в отечественном станкостроении не последует?**

— Я лишь говорю, что в данном послые совершенно не просматривается механизм возрождения производства средств производства в нашей стране, которое разрушалось 25 последних лет. Надо четко отдавать себе отчет, что сырьевой вектор развития экономики обусловлен созданной в России кредитно-денежной системой, которая делает невозможной эффективное развитие предприятий с длительным производственным циклом, к которому по определению относятся станко- и машиностроение. Даже выделяя некоторые средства в эти отрасли, мы должны понимать, что действующие экономические правила в России неизбежно выдавят эту финансовую помощь или в более доходные сырьевые направления, или послужат источником для статистики по вывозу капитала. Не создав для приоритетных направлений промышленности страны долгосрочных льготных условий с целью изменения градиента инвестиций, не стоит ожидать изменений в структуре экономики. Наивность — это удел дилетантов. Я же — за системный и профессиональный подход.

— **Из ваших слов следует, что любая финансовая помощь для машиностроителей будет неэффективной. Так, может, тогда и не следует ее предлагать, раз не в коня корм?**

— Вывод неверный. Просто если 25 лет коней не кормить, то в живых действительно останется не так много. Предположение, что случайно выжившие доходы после

разовой кормежки должны составить серьезную конкуренцию ухоженным скакунам, живущим на полном довольствии, и разочарование, что так не случилось, совершенно не говорит, что коня кормить не надо совсем. Надо кормить! Правда, это в том случае, если он вам нужен. Только не от случая к случаю, а согласно режиму, да еще и более сытно, чем конкурентов по скачкам, пока шансы не выравняются. В нашем случае ни режима, ни сытости точно нет.

— **То есть большого оптимизма в плане возрождения отечественного станко- и машиностроения вы не испытываете?**

— Как уже сказал выше, к озвученным постулатам я отношусь нейтрально. Как говорится, по делам их узнаете их. Если же ориентироваться на слова и дела, то именно после озвученного лозунга, призывающего к инновационному развитию и модернизации, мы оказались втянутыми в ВТО, что для любого общества может пропасть начальной экономики однозначно являлось сигналом реального действия к закреплению сырьевой направленности экономики страны и сдаче последних позиций в обрабатывающей промышленности. К сожалению, после почти десяти лет ожидания перехода от слов о развитии к адекватному действию у любого общества могут пропасть начальный энтузиазм и вера к говорящим. Само же ожидание перехода от слов к делу становится болезненно хроническим. Тем не менее вряд ли команду нашего машиностроительного завода можно упрекнуть в пессимизме или в отсутствии патриотизма. Год от года мы ищем и находим пути роста за счет наращивания производства импортозамещающей и экспортно ориентированной продукции. При этом все станки, которые мы приобретали или капитально ремонтировали на своем предприятии, были отечественными. Не имея ни рубля господдержки на протяжении всей современной истории предприятия, мы создаем все новые и новые рабочие места и пытаемся по максимуму использовать окно возможностей, которое нам, производственникам, любезно предоставили западные «партнеры» в виде санкций. **BB**

ЭНЕРГИЯ СЛОВА

ТЕКСТ: АЛЕКСАНДР ИЛЬИЧЕВ. ФОТО: СЕРГЕЙ БОГДАНОВ

В ОАО «Вологдаэнергосбыт» сменилось руководство: компанию возглавил Юрий ЯМПОЛЬСКИЙ. Он занимал руководящие должности в различных энергетических компаниях от Таймыра до Архангельска, а с 2012 года до недавнего времени исполнял обязанности генерального директора ООО «Мечел-Энерго». С таким послужным списком, как говорится, хоть в министры, однако звезды судьбы сошлись на нашей Вологде...

«Самовар открыт»

Чуть более месяца прошло с момента назначения **Юрия Ямпольского** директором ОАО «Вологдаэнергосбыт». Несмотря на небольшой период работы на новом месте новый руководитель уже успел познакомиться с обстановкой дел в компании. За это время Юрий Петрович посетил все филиалы «Вологдаэнергосбыта», обсудил вопросы расчетов бюджетных организаций за электроэнергию с главами муниципалитетов.

С первых дней работы новый руководитель стал практиковать политику открытых дверей. Прозрачность в расчетах, поиск компромиссных решений с должниками за электроэнергию, открытость в отношении с коллегами и клиентами — вот лозунги компании сегодня. Так, директор собрал журналистов за чашкой чая и изложил первоочередные задачи, которые он собирается решить на посту руководителя ОАО «Вологдаэнергосбыт». Это прежде всего организация взаимодействия гарантирующего поставщика электроэнергии с ключевыми партнерами — сетевыми организациями, а также мероприятия по снижению задолженности потребителей Вологодской области за электроэнергию.

Долг платежом красен

«Снижение задолженности на розничном рынке — основа для нормальной работы всей производственной цепочки в электроэнергетике и общий интерес энергокомпаний, — рассуждает Ямпольский. — Ведя речь о долгах сбытовых компаний перед поставщиками и сетевыми организациями, нужно понимать, что если эти деньги не получены от потребителей, бесполезно усиливать дисциплину в середине цепочки энергоснабжения». По словам руководителя энергосбыта, «хронические» должники за электроэнергию — предприятия, которые имеют статус неотключаемых. Это водоканалы, котельные, бюджетные учреждения. На их долю приходится 2/3 всей задолженности перед энер-

гетиками. Такие предприятия порой пользуются своим исключительным положением.

Например, в Вытегорском районе объекты жилищно-коммунального хозяйства передаются властями в аренду от одного предприятия другому, при этом долги за энергоресурсы остаются на прежних предприятиях, которые впоследствии, как правило, банкротятся. В итоге не только энергетика терпит убытки, но страдают и интересы добросовестных потребителей, т. к. подобная деятельность ведет к росту тарифов. А государство недополучает налоги.

Закон не терпит пустоты

Во избежание подобных ситуаций недавно на федеральном уровне был принят Закон № 307, где предусмотрено увеличение штрафных санкций за просрочку оплаты. Кроме того, теперь предприятию ЖКХ взять в аренду системы водоснабжения, водопроводов и котельные, находящиеся в муниципальной собственности, можно будет только после предоставления гарантий, обеспечивающих оплату энергоресурсов. Прописана даже личная ответственность руководителей вплоть до дисквалификации за то, что в юридической практике принято называть бездействием.

Нелишним будет отметить, что Юрий Ямпольский в свое время создал и возглавил экспертную секцию Консультативного совета при Председателе комитета Госдумы по энергетике «Повышение платежной дисциплины в сфере ТЭК и ЖКХ». Именно в рамках этого совета велась разработка не только ФЗ № 307, но и поправок в ФЗ № 35 «Об электроэнергетике», ФЗ № 190 «О теплоснабжении», ФЗ № 261 «Об энергосбережении» и целый ряд других нормативно-правовых актов. Актуальные и уже частично реализованные инициативы Ямпольского — создание единых расчетных центров по приему и диспетчеризации платежей, лицензирование деятельности по управлению многоквартир-

Наша справка

Юрий Ямпольский родился 24 февраля 1955 года. Образование: Московский институт инженеров гражданской авиации по специальности «Автоматизированные системы управления»; завод ВТУЗ при Карагандинском металлургическом комбинате по специальности «Обработка металлов давлением»; Международный институт рынка (г. Самара) по специальности «Финансы и кредит»; Академия народного хозяйства при Правительстве РФ по программе «Менеджмент в энергетике».

Работал на руководящих должностях в АО «Мариэнерго», ОАО «Таймыр-энерго», филиале «МРСК Северо-Запада» — «МЭС Центра», ЗАО «Евразия-ЭнергоСервис», филиале «МРСК Северо-Запада» — «Архэнерго», ООО «Мечел-Энерго», «Энергостройинвест-Холдинге», ОАО «Научно-исследовательский инженеринговый центр межрегиональных распределительных сетевых компаний», ООО «Севзапэнергопроект».

Награжден Почетной грамотой РАО «ЕЭС России», является почетным энергетиком России, имеет ряд других отраслевых и ведомственных наград. Доктор экономических наук.

ными домами, установление прямых расчетов потребителей с ресурсоснабжающими организациями.

В профессиональной среде Ямпольский считается в первую очередь идеологом по корректировке федерального законодательства для урегулирования ситуации с долгами. Юрий Петрович подчеркивает, что принятый Закон № 307 — это только начало пути. «Предстоит подготовить и выпустить еще с десяток различных нормативно-правовых актов в «обязку» закона. Эта работа ведется, — говорит он. — Все ключевые позиции поддерживают Минстрой и Минэнерго». Во-первых, по мнению Юрия Ямпольского, необходимо прописать механизм предоставления финансовых гарантий неотключаемым потребителям, а также упростить процедуру ограничения потребителей-должников. Во-вторых, следует синхронизировать применение штрафных санкций участниками рынка по всей цепочке производства, поставки и потребления энергоресурсов. Третья задача — упростить порядок платежей, введя прямые расчеты потребителей с поставщиками энергоресурсов.

Разделяй и... соединяй

Идея создания расчетно-кассовых центров при гарантирующих поставщиках электроэнергии была озвучена президентом Владимиром Путиным. Цель РЦ — снять остроту кругооборота долгов в коммуналке, сделать платежи прозрачнее и упростить жизнь гражданам, которые с прямыми расчетами начинают получать много квитанций. По мнению Юрия Ямпольского, преимущества у предложенного президентом варианта РЦ действительно есть.

«Дорожная карта»

Сейчас у юристов популярна практика заключения договора купли-продажи электроэнергии со сбытовой компанией и отдельно договора на оказание услуг по передаче электроэнергии с сетевой организацией. В чем тут смысл?

«Если мы берем за 100 единиц стоимость электроэнергии и дробим ее на два договора, то 36,2% составят затраты на передачу. При этом в договоре с сетевой компанией возможен более гибкий график платежей. Допустим, 20-го числа этого месяца и 18-го следующего — по половине от суммы платежа. У нас график жесткий. Мы обязаны на оптовом рынке оплачивать электроэнергию 10-го (35%), 20-го числа (35%) текущего месяца, и окончательный расчет — 18-го числа следующего. Такие же обязанности транслируются и на потребителя. Таким образом, при разделении договоров бизнесмен на начало месяца получает экономию в 12,5% по деньгам, которые он может направить на зарплату или выплату налогов. А к 20-му числу можно получить еще 7% экономии. Эта разность по времени для потребителя получается выгодной, — объясняет Юрий Ямпольский. — Сетевым организациям прямые договоры позволяют своевременно аккумулировать денежные средства для реализации инвестиционных программ. И они так же, как и мы, будут заинтересованы в повышении платежной дисциплины потребителей электроэнергии. В целом это не новая идея. Еще в июле 2015 года с «МРСК Северо-Запада», была подписана «дорожная карта», предусматривающая переход на такие договоры». ■



В тему

ФАС разрешила «Интер РАО» собрать 51% акций АО «Единый информационно-расчетный центр Ленинградской области», сообщает «Коммерсантъ». «Интер РАО» получит контроль над РЦ, который аккумулирует платежи за услуги ЖКХ в Ленинградской области. Ранее холдинг уже стал основным владельцем аналогичного ООО «МособлЕИРЦ» в Подмосковье. О необходимости создания таких РЦ при гарантирующих поставщиках электроэнергии (которые, к слову, являются ключевыми энергосбытами своего региона) для решения проблемы неплатежей заявил в феврале президент Владимир Путин.

УТРОМ СТУЛЬЯ — ВЕЧЕРОМ ДЕНЬГИ

ТЕКСТ: АЛЕКСАНДР МАЛЬЦЕВ, ЕЛЕНА ГУБИНА. ФОТО: СЕРГЕЙ БОГДАНОВ, СЕРГЕЙ КЛИМУШКИН.

Многие предприятия и организации Череповца сейчас вовлечены в процесс смены поставщика электроэнергии. О том, с чем это связано, о выгодах для потребителей электроэнергии и особенностях работы энергокомпании в крупном промышленном центре «Бизнес и Власть» беседует с директором Череповецкого филиала ОАО «Вологдаэнергосбыт» Михаилом ЧУНАЕВЫМ.



1

К крупным потребителям требуется индивидуальный подход. Они очень требовательны к договорам, тщательно проверяют каждую цифру, так как это влияет на себестоимость их продукции.

— Михаил Борисович, поясните, с чем связан переход потребителей из одного предприятия, «Электросеть», в другое — энергосбытовую компанию?

— Смена поставщика касается потребителей, находящихся на расчетах в МУП «Электросеть» Череповца. Управлением ФАС по Вологодской области принято решение о необходимости реорганизации этого предприятия в связи с тем, что требованиями федерального законодательства запрещается совмещать конкурентные (производство, купля-продажа) и монопольные (передача электроэнергии) виды деятельности.

Изменения касаются нескольких тысяч потребителей «Электросети» в Череповце, Череповецком и Кадуйском районах. Для бесперебойного энергоснабжения предприятий, объектов индивидуальных предпринимателей

Вологдаэнергосбыт как гарантирующий поставщик электроэнергии на территории области принимает потребителей «Электросети» на расчеты. На сегодняшний день договорные отношения с поставщиком электроэнергии уже урегулировали свыше тысячи организаций и предпринимателей, в том числе такие крупные предприятия, как ЗАО «Череповецкий комбинат хлебопродуктов», ЗАО «Русский бисквит», ОАО «Автоколонна № 1504», МУП «Санаторий «Адонис», все торговые центры и т. д.

Поскольку процесс перехода потребителей МУП «Электросеть» к ОАО «Вологдаэнергосбыт» массовый, его контролируют в мэрии Череповца. Отмечу, что договорную кампанию планируется завершить в апреле 2016 года. И тем, кто еще не подал заявку на заключение договора, нужно поторопиться.

— Что необходимо сделать данным потребителям?

— Заключить новые договоры. Для этого нужно обратиться в подразделения энергокомпании в Череповце, Кадуе или в любое удобное подразделение Вологдаэнергосбыта на территории области. Если есть вопросы, можно позвонить по телефону «горячей линии»: (8202) 57-80-17. Также прием и регистрация документов организованы в Центре обслуживания потребителей МУП «Электросеть» (г. Череповец, ул. Ленина, 24. — Прим. ред.).

Важно, что юридические лица имеют право выбрать разные формы договорных отношений с ресурсоснабжающей и сетевой организациями (ТСО). Мы рекомендуем заключить два договора: купли-продажи электроэнергии с ее поставщиком, т. е. Вологдаэнергосбытом, и договор на оказание услуг по передаче электроэнергии с ТСО. Отмечу, что это касается не только потребителей МУП «Электросеть», но и других электросетевых компаний всей Вологодской области.

— Какую выгоду от разделения договоров получает предприятие?

— Здесь два фактора: экономический и организационный. Прямые договоры обеспечат не только прямые и более прозрачные платежи (отдельно за товар — электроэнергию, и отдельно за ее доставку), но и позволят более оперативно взаимодействовать с сетевой организацией при проведении технических мероприятий, например, переключений, ремонтных работ, перерывов в энергоснабжении, а также в аварийных ситуациях.

Для договоров на оказание услуг по передаче электроэнергии в законодательстве предусмотрены более мягкие сроки оплаты: ежемесячно два периода платежа вместо трех по единому договору энергоснабжения и договорам купли-продажи. Если учесть, что в составе конечной цены электроэнергии до 60% приходится на

услугу по ее доставке, период оплаты может иметь значение. Т. е. при заключении отдельного договора на передачу электроэнергии возможны оплата по факту, подвижки по пеням в случае их начисления. Если переиначить известную цитату, получается «утром стулья — вечером деньги»!

— А далее вы продолжите взаимодействовать с МУП «Электросеть»?

— Разумеется. Со всеми коллегами — сетевыми компаниями — мы взаимодействуем в процессе расчетов, у нас общие потребители. Например, недавно с МУП «Электросеть», АО «Череповецкая ЭТЭС» мы подписали соглашение об информационном обмене. В частности, это помогло решить проблему со своевременностью выставления счетов населению. Раньше было много жалоб от жителей, что счета приходят поздно. Сейчас в «Личном кабинете» на нашем сайте, в наших центрах обслуживания или на адрес электронной почты можно получить счет в первых числах месяца.

— Михаил Борисович, каковы особенности работы филиала Вологдаэнергосбыта в крупном промышленном центре?

— Количество договоров с юридическими лицами в филиале почти пять тысяч — это треть всех договоров Вологдаэнергосбыта с потребителями — юридическими лицами. Необходимо отметить, что в структуре филиала — не только Череповец и Череповецкий район, а также пять представительств: Шекснинское, Кадуйское, Бабаевское, Устюженское и Чагодощенское. Естественно, на структуру реализации электрической энергии влияет концентрация бизнеса именно в Череповце (достигает 70% от общего объема филиала). Могут отметить, что сейчас потребители и в городе, и в районах очень требовательны к договорам, тщательно проверяют каждую цифру в платежном документе, так как это отражается на себестоимости их продукции.

— У Вологдаэнергосбыта в Череповце достаточно большой опыт работы при прямых расчетах с населением: и по объемам, и по срокам. Каков результат?

— Да, за последние несколько лет мы приняли на прямые расчеты большое количество физических лиц. Если в 2013 году у нас на прямых договорах в центральной службе филиала было



2

1. Директор Череповецкого филиала ОАО «Вологдаэнергосбыт» Михаил Чуняев.

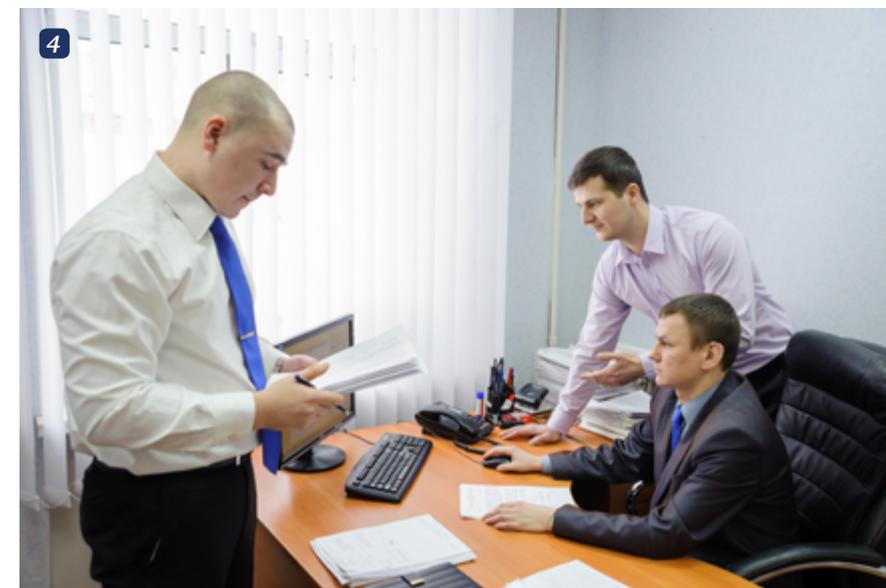
2. Мэр Юрий Кузин лично контролирует расчеты в коммунальной сфере Череповца.

3. Начальник сектора по договорной работе Ольга Торочкова: «Юридические лица могут заключить два договора: купли-продажи электроэнергии с Вологдаэнергосбытом и договор на оказание услуг по передаче электроэнергии с МУП «Электросеть».

4. Сотрудники сектора технического аудита. Законодательство стало жестче, поэтому вовремя рассчитываться за электроэнергию выгоднее.



3



4

не более 15 тыс. лицевого счетов, то сейчас их уже 150 тыс., а всего по филиалу — около 200 тыс.

Самый главный итог — это снижение рисков неполучения денежных средств. Мы проанализировали, какой сейчас была бы задолженность управляющих компаний Череповца, если бы мы в свое время не пошли по пути расторжения договоров с УК. Мы бы сейчас имели плюсом к той задолженности, которая сегодня есть, порядка 300—400 млн руб.

Считаю, что именно вариант прямых расчетов (договоров) мог бы устроить все стороны: граждан, управляющие организации, ресурсников.

И прежде всего прямые расчеты нужны собственникам жилья. Это прозрачность: использовал электроэнергию — заплатил за нее. Все наглядно, а не спрятано в общем счете где-то в строчке «Содержание жилья». Деньги идут по назначению поставщику, исключаются риски мошенничества со стороны недобросовестных УК.

— **Тем не менее начались и обратные процессы, когда деньги снова начинают прогоняться через счета управляющих компаний. Если прямые расчеты — благо, то почему это допускается?**

— Нас тоже это тревожит. Мы, например, ряд многоквартирных домов отдали обратно в УК, ТСЖ. И сразу дебиторская задолженность заметно выросла. Некоторые дома уже несколько раз переходили от Вологдаэнергосбыта к таким «посредникам» и обратно. Для нас каждый раз это сверки расчетов, а для жиль-

цов — некомфортная ситуация смены привычного порядка оплаты, передачи показаний счетчиков, в целом системы обслуживания.

Уверен, что нужны срочные изменения в Жилищный кодекс, которые однозначно закрепят прямые расчеты! Пока же законодательство в этом вопросе нечеткое. На днях Минстрой согласовал законопроект, предусматривающий механизм закрепления прямых договоров между населением и поставщиками ресурсов. Документ прошел согласования в Минкомсвязи, Минэкономразвития, Минэнерго, ФАС, Минюсте и направлен на рассмотрение в аппарат Правительства РФ.

— **Сейчас ведется речь о том, что в квитанциях нужно перенести расходы на общедомовые нужды — ОДН — обратно в графу «Содержание жилья». Как вы к этому относитесь?**

— Я скажу как практик. То, что ОДН сейчас выделено из графы «Содержание жилья», — это неплохо. Люди видят цифры, расчеты, задают поставщикам ресурсов и УК вопросы, активнее участвуют в управлении своим домом, в т. ч. общедомовым имуществом.

Что касается электроэнергии, считаю, навести порядок с расчетами в домах вполне реально, потому что в отличие от других ресурсов (воды, газа, тепла) сегодня практически везде установлены электросчетчики: и квартирные (индивидуальные), и общедомовые. Т. е. электроэнергию можно учитывать, и жильцы это могут контролировать.

Но тут важны два момента. Во-первых, технический: исправность квартирных счетчиков, состояние внутридомовых сетей и отсутствие несанкционированных подключений. Во-вторых, организационный: синхронность передачи показаний всех счетчиков.

Фиксация показаний общедомовых приборов учета в Череповце проводится в автоматическом режиме, и мы ежемесячно видим потребление каждого дома. А вот что касается индивидуальных счетчиков, нужно, чтобы показания передавали все жители дома в тот же период, когда фиксируются показания общедомового счетчика.

Мы предлагаем жильцам организовать передачу показаний списком по дому, когда ежемесячно в один день старший по дому, староста, кто-то из активных жильцов снимает показания сразу со всех счетчиков в доме. Как правило, такой контроль со стороны жильцов снимает вопросы по начислениям ОДН. В Череповце жители 450 многоквартирных домов уже передают показания таким способом.

А включение платы ОДН в жилищную услугу может привести к тому, что кто-то будет платить больше, чем использовал, потому что в этом случае предусмотрен норматив, усредненный показатель, который может оказаться выше, нежели фактическое потребление.

— **Михаил Борисович, какие вопросы череповчане задают вам чаще всего?**

— «Я не хочу платить за соседа». Люди считают, что на них перераспределяются долги недобросовестных соседей. Я объясняю, что добросовестный плательщик за должника не платит. Попробуйте не заплатить по своей квитанции два рубля, они появятся в следующем счете как долг. И ни на кого из соседей эта сумма не перераспределится. Долг копится на конкретном лицевом счете, меры применяются к конкретному должнику. Важно другое. Важно, чтобы от должников поступали точные показания счетчиков, и сами счетчики у них были исправные. То есть чтобы точно учитывался объем электроэнергии, потребленной теми, кто не платит.

Также часто приходится объяснять, что «общедомовые нужды» — это не только лампочка в подъезде. Дом — это единое целое. Во-первых, там есть чердаки и подвалы, насосы, бойлерные, дверные доводчики, пожарная сигнализация, потери электроэнергии во внутридомовых сетях. Во-вторых, на размер ОДН напрямую влияет то, как жильцы передают показания квартирных электросчетчиков.

Наглядный пример: два одинаковых многоквартирных дома, расположенных на улице Краснодонцев, № 84 и № 58. Старший из первого дома ежемесячно передает показания всех квартирных счетчиков, в результате ОДН распределяются достаточно ровно. А во втором доме, где показания передают менее половины жильцов, снятие контрольных показаний приборов учета каждый раз приводит к серьезным корректировкам в счетах, в том числе и к скачкам ОДН, причем как в положительную, так и в отрицательную сторону.

— **Модная тема сегодня — единый платежный документ. В Череповце такой опыт тоже есть, но Вологдаэнергосбыт в этом проекте не участвует. Есть это в планах?**

— В теме «единой квитанции» нужно прийти к единому образу. И вполне логично, если локомотивом здесь будет электроэнергия, ведь ею пользуются все жители области. Вологдаэнергосбыт обслуживает более 600 тыс. лицевых счетов, таких объемов не обрабатывает ни один ресурсник региона. Часто меняющееся законодательство держит нас в тонусе, и мы постоянно работаем над актуализацией базы данных по абонентам. Важно не ограничиваться локальной территорией, ведь многие граждане имеют объекты в разных муниципальных образованиях: квартиры, дачи, загородные дома... Почему бы им не получать сальдированную квитанцию по всем услугам за все объекты сразу? Это тоже должно стать задачей проекта «единая квитанция», который логичнее рассматривать как эффективный межтерриториальный проект.

— **Как складываются взаимоотношения энергокомпаний с властью?**

— Так как сфера электроснабжения касается всех воложан, мне лично и моим коллегам постоянно приходится работать с руководителями администраций всех крупных населенных пунктов на подведомственных центральной службе и представительств филиала территориях. Понимаю, что в разных районах свои специфика финансирования и текущие задачи, но убежден, что главам муниципальных образований необходимо уж если не ставить коммунальную сферу во главу угла, то хотя бы не заниматься ею по остаточному принципу. В пример могу привести мэрию Череповца. На мой взгляд, мэру удается координация действий городских, областных и федеральных структур, работающих на территории города, независимо от того, под-

ОДН в многоквартирном доме (2014—2016 гг.)

Пример 1: Череповец, ул. Краснодонцев, 84 (показания электросчетчиков передает старший по дому)



Пример 2: г. Череповец, ул. Краснодонцев, 58 (показания электросчетчиков передают менее половины жильцов дома)



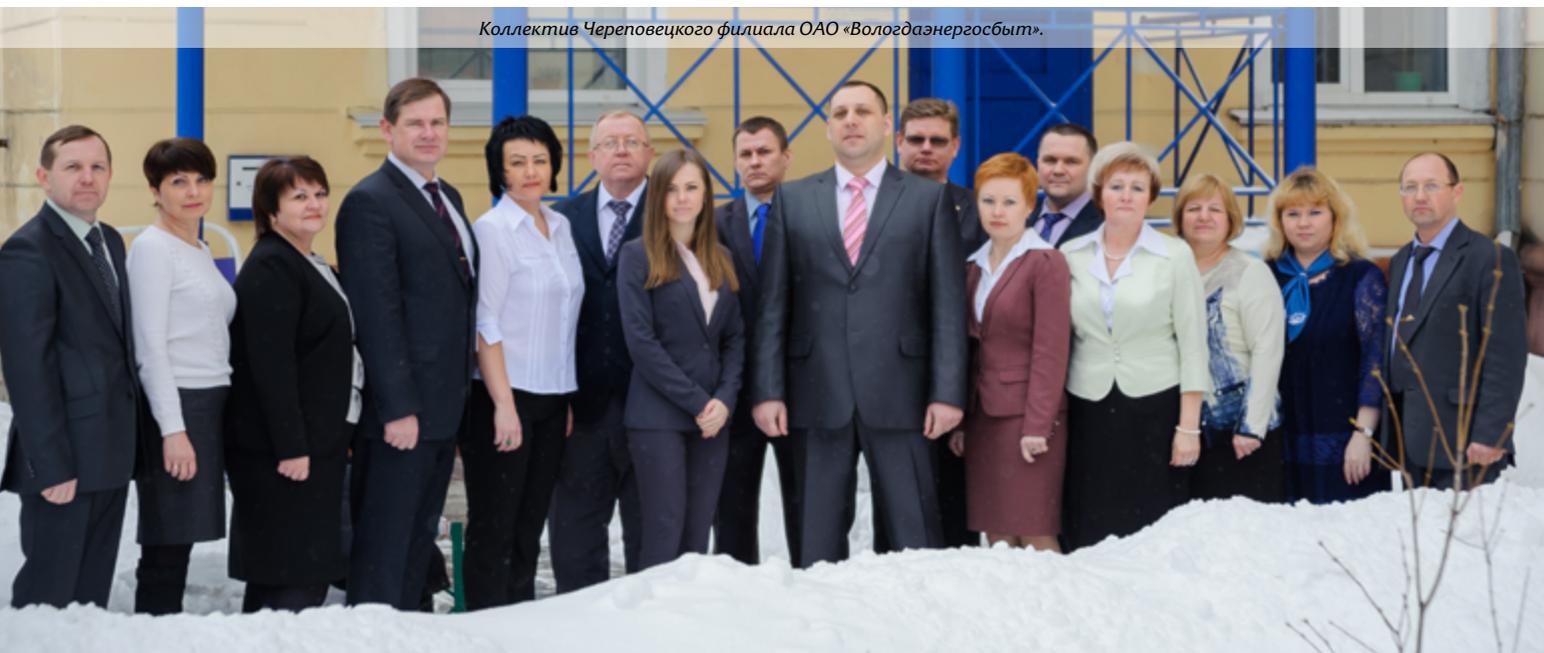
ОДН — потребление электроэнергии на общедомовые нужды.
— объем электроэнергии, потребляемой всем домом (по показаниям общедомового счетчика).
— объем потребления в квартирах (сумма по показаниям индивидуальных счетчиков).
КП — месяц, когда сняты контрольные показания всех счетчиков в доме.
* — ОДН отрицательные.

контрольны они власти или нет. Если возникают проблемы, мы все можем оперативно собраться в мэрии, наметить пути их решения.

Во многом благодаря Юрию Кузину на качественно новый уровень вышло взаимодействие ресурсников и правоохранительных органов, службы судебных приставов, активизирована работа по взысканию долгов через банки и Пенсионный фонд, налажен информационный обмен между ресурсопоставщиками и этими организациями. Мэр лично контролирует расчеты в коммунальной сфере Череповца, точно знает, сколько какая управляющая компания или организация кому оплатила, какой долг остался. Он понимает, что если, не дай бог, в коммунальной сфере произойдет ЧП, это будет страшное дело, люди не простят.

В зоне ответственности Череповецкого филиала я бы также выделил глав Шекснинского и Кадуйского районов **Евгения Богомазова** и **Николая Дектерева**. Там есть заинтересованность в сотрудничестве, власть действительно осознает свою ответственность перед жителями, бизнесом, не отстраняется от проблем и управляет ситуацией. **Р**

Коллектив Череповецкого филиала ОАО «Вологдаэнергосбыт».



ЭНЕРГОБЕЗОПАСНОСТЬ ВОЛОГОДЧИНЫ — ПОД УГРОЗОЙ

ТЕКСТ: СЕРГЕЙ ИВАНОВ, ФОТО ИЗ АРХИВА ПРЕДПРИЯТИЯ

Просроченная задолженность перед ООО «Газпром межрегионгаз Вологда» превысила отметку в два млрд рублей.

Нынешний отопительный сезон на Вологодчине сопровождается волной тревожных сообщений о критическом состоянии расчетов за тепловую энергию и природный газ. Долги исчисляются миллиардами рублей, что ставит под угрозу энергетическую безопасность всей Вологодчины. За разъяснениями мы обратились к основному поставщику природного газа в Вологодской области — ООО «Газпром межрегионгаз Вологда». На вопросы журнала «Бизнес и Власть» ответил заместитель генерального директора по реализации газа региональной газовой компании Александр Мельников.



— **Александр Сергеевич, какова задолженность за газ всех ваших потребителей в целом по Вологодской области?**

— По оперативным данным на 25 марта, просроченная задолженность всех потребителей нашей компании превысила отметку в 2 млрд рублей.

— **Кто хуже всех платит по счетам?**

— Примерно три четверти долгов приходится на теплоснабжающие организации (ТСО) области. К примеру, в прошлом году 79% задолженности за газ пришлось именно на ТСО. К сожалению, аналогичная тенденция сохраняется и в нынешнем году.

— **Почему тепловики не платят за газ?**

— Основная причина — в непрозрачности системы ЖКХ и несовершенстве законодательной базы. Компания «Газпром межрегионгаз Вологда»ставляет газ на котельные ТСО бесперебойно, в полном объеме. В свою очередь ТСО исправно снабжают тепловой энергией своих потребителей. Обратное же движение денежных средств в части газовой составляющей и стоимости тепловой энергии от конечных потребителей тепла к нашей

компании либо не происходит, либо происходит не в полном объеме и с нарушением сроков оплаты.

— **Видимо, прохождению платежей за газ мешают посредники. Не так ли?**

— Да, причины роста задолженности за поставки газа со стороны ТСО в первую очередь заключаются в наличии посредников в виде управляющих компаний, ТСЖ и ЖСК, которые включены в цепочку прохождения платежей за тепловую энергию. Также в регионе существует порочная практика преднамеренного банкротства УК, ТСЖ, частных операторов ТСО. В ряде случаев стоит также отметить использование устаревшего и неэффективного оборудования для генерации тепла, изношенные теплотрассы. Известны факты нецелевого использования денежных средств, поступающих в счет оплаты за тепло: деньги населения идут не на расчеты с поставщиком газа, а на собственные нужды ТСО, ТСЖ или УК.

— **Кто из ваших потребителей вызывает наибольшую озабоченность?**

— Больше всего тревожит состояние расчетов со стороны ТГК-2,

владеющей Вологодской ТЭЦ. Крупнейшее предприятие, которое отапливает и снабжает горячей водой почти половину Вологды, по оперативным данным на 25 марта, накопило просроченную задолженность за январь, часть февраля и марта в сумме 178 млн руб. Сейчас в Арбитражном суде Вологодской области рассматриваются иски ООО «Газпром межрегионгаз Вологда» к ОАО «ТГК-2» о взыскании просроченной задолженности. Мы обязательно получим эти деньги, как делали это не раз и раньше. Однако претензионно-исковая работа является недостаточно оперативной, поскольку по процессуальным срокам имеет длительный период, порой до полугодия. Мы не раз собирались для урегулирования данной ситуации и в администрации Вологды, и в правительстве области. Но ТГК-2 всегда пытается найти причину, чтобы не платить за газ. Мы же требуем свои деньги за поставленное топливо, не более того.

— **В ТГК-2 заявляют, что не могут своевременно платить за газ, так как с ними не рассчитываются за тепло потребители. Как с этим быть?**

— Этот аргумент несостоятелен. Непосредственно на производство тепловой энергии для областной столицы Вологодская ТЭЦ использует лишь треть потребляемого газа. Большая же его часть расходуется Вологодской ТЭЦ для производства электрической энергии, реализуемой на свободном рынке. Получаемые от этого денежные средства ТГК-2 обязана перечислять поставщику природного газа, однако на деле этого не происходит. Кроме того, договор поставки газа, заключенный с этой организацией, предусматривает безусловную оплату потребленного топлива, т. е. потребленный газ должен быть оплачен вне зависимости от того, как с нашим должником рассчитываются потребители тепловой и электрической энергии.

— **Какие меры следует принять, чтобы кардинально решить проблему задолженности?**

— Одним из самых эффективных способов я считаю расщепление платежей на этапе получения коммунальных платежей от населения.

— **Какие еще предприятия накопили долги за газ?**

— Определенные сложности с расчетами за газ существуют у Вологодского оптико-механического завода, Вологдагортеплосети, Вологодской бумажной мануфактуры, СХПК «Овощной». Также долги за газ накопили компании «Электротеплосеть» и «Теплосервис» из Великого Устюга, «Тотемская ЭТС» и «Энергоресурс» из Тотемского района, ООО «ЖКХ Абакановское» из Череповецкого района. В Вологодском районе в «черном списке» — компании «Сосны», «Тепловодоресурс», «Жилкомсервис» и «Жилкомсервис-С-П», «Аспект-В», «Ермаково-Ресурс», «Спецкомсервис». В Грязовецком — «Вохтога — инженерные системы» и «Грязовецкая ЭТС». Также имеют большую задолженность за газ два предприятия Шекснинского района — «Шексна-теплосеть» и «Шекснинский бройлер».

«Черный список» крупнейших неплательщиков за газ*

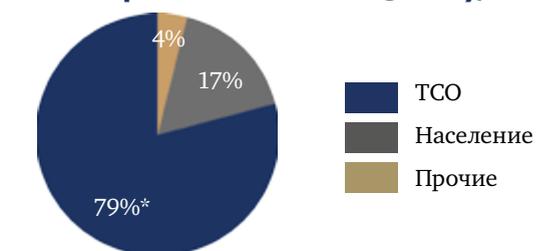


* Просроченная задолженность предприятий Вологодской области в млн руб. (по данным «Газпром межрегионгаз Вологда» на 25.03.2016).

Просроченная задолженность за газ ОАО «ТГК-2», млн руб.

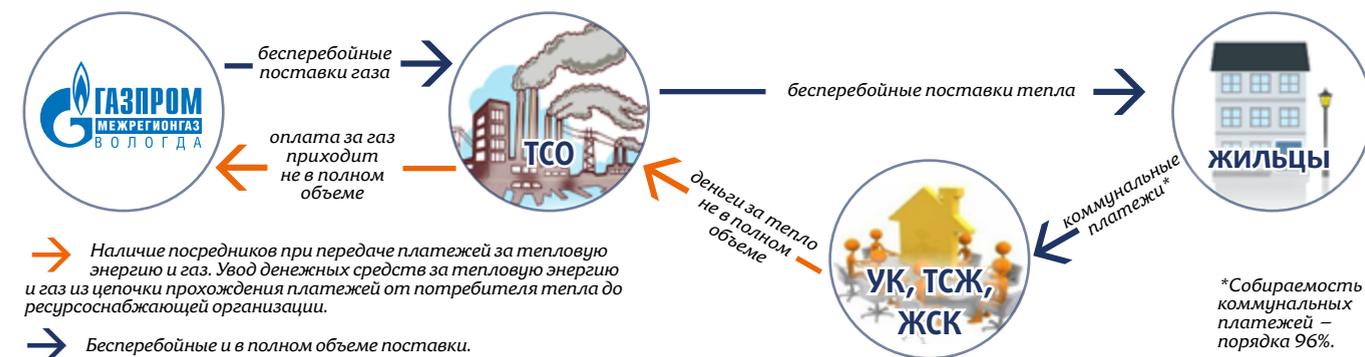


Задолженность за газ по группам потребителей в 2015 году, %



* Порядка 79% долгов сформировали социально значимые категории потребителей — ТСО

Движение ресурсов и платежей за тепловую энергию включая газовую составляющую в системе ЖКХ



АНТОН РЕБРОВ: «В УСЛОВИЯХ НЕСТАБИЛЬНОСТИ БАНК МОЖЕТ СТАТЬ ОПОРОЙ ДЛЯ БИЗНЕСА»

ТЕКСТ: АЛЕКСАНДР НЕСТЕРОВ, ФОТО: СЕРГЕЙ БОГДАНОВ.

Прошлый год был особенно сложным и для бизнеса, и для банков, однако Промсвязьбанку удается минимизировать риски и удерживать ключевые показатели на комфортном уровне. Какие продукты банка стали альтернативой традиционным кредитам и помогают компаниям справляться с турбулентностью, рассказал заместитель регионального директора банка Антон РЕБРОВ.

Промсвязьбанк в числе первых был признан ЦБ РФ системно значимым в первую очередь благодаря тому, что имеет устойчивое положение на банковском рынке страны. По состоянию на 31 декабря 2015 года активы Промсвязьбанка увеличились на 14% по сравнению с началом года и составили 1,2 трлн руб. Собственные средства банка увеличились на 21% — до 83 млрд руб. Банк продолжает поддерживать достаточный уровень ликвидности. По состоянию на конец прошлого года доля ликвидных активов банка была на уровне 19% от суммы общих активов (для сравнения: в 2014 году — 16%) и 29% от счетов и депозитов клиентов (в 2014 году — 26%), что является вполне адекватным уровнем при реализации стрессового сценария. Наконец, в прошлом году Промсвязьбанк стал лучшим банком для корпоративных клиентов по версии SPEAR'S Russia Wealth Management Awards-2015. Так, например, банк работает с крупнейшими холдингами страны, в том числе «Сибур» и «Уралкалий».

— **Антон Юрьевич, на какие продукты для крупного и среднего бизнеса банк делает ставку в регионе? Что сейчас действительно нужно (и посылно) бизнесу?**

— На самом деле таких продуктов очень много. Все зависит от задач.

— **Кредитование «разморожено»?**

— Довольно часто приходится слышать жалобы на то, что банки перестали кредитовать бизнес. Позволю себе не согласиться. Просто в сложных экономических условиях применяются другие продукты, довольно специфичные и узконаправленные. Я имею в виду факторинг, предэкспортное финансирование, аккредитивы и т. д.



Все они могут стать отличной альтернативой традиционным кредитам.

Промсвязьбанк по итогам 2015 года занимает 19% от общей доли рынка факторинга в РФ и является абсолютным российским лидером в международном факторинге. Региональный филиал банка показывает результаты, сопоставимые с федеральными.

Например, факторинг — финансирование поставщика товаров/услуг по уступке права денежного требования при наличии дебиторской задолженности. Сегодня отсрочка платежей по контрактам — обычное дело. И в ряде случаев бизнес старается получить еще большую отсрочку. Поэтому получить оплату своего товара или услуг сразу — большая проблема для бизнеса.

Факторинг позволяет непосредственно в день предоставления отгрузочных документов получить от банка до 100% от суммы поставки, в то время как покупатель заплатит только через месяц, а то и больше. Удобно? Удобно.

Решается проблема кассовых разрывов, наращиваются обороты.

Представим себе, что компания закупает сырье или комплектующие в Китае, хотя это может быть и российский поставщик. Оплачивает — тратит фактически последнее со счета. Позволить себе кредит она не может, так как нет обеспечения. Ждет поставки около месяца. Производит товар за неделю, поставляет его в торговую сеть и 90 дней ждет оплаты. Получается, что оборачиваются средства примерно за четыре месяца, т. е. за год можно выпустить и продать три партии товара. Если передать сделку на факторинг, то сразу после отгрузки продукции для торговой сети можно получить деньги и оплатить поставку следующего сырья. При такой схеме производитель может реализовать раза в два больше продукции: 8—10 партий в год. И китайский партнер нередко предоставляет скидки от объема. Выгодно получается.

Комиссия банка, обеспечивающего факторинг, относительно низкая, ведь риски не так велики, как при кредитовании.

Промсвязьбанк с 2002 года предоставляет клиентам комплекс финансовых услуг по всем видам факторинга: внутреннего и международного, с регрессом и без, а также оказывает сопутствующие услуги, в том числе управление дебиторской задолженностью.

— **Раз уж мы заговорили о компаниях, которые работают с зарубежными партнерами, расскажите, пожалуйста, подробнее о других продуктах Промсвязьбанка, ориентированных на экспортеров и импортеров.**

— У ряда экспортеров за счет значительного ценового преимущества и поддержки на государственном уровне появились дополнительные возможности развития и перспективы заключения сделок с новыми контрагентами. Спрос на услуги экспортного финансирования значительно вырос. Экспортных сделок в портфеле Промсвязьбанка становится все больше. Основные страны, в которые осуществляется экспорт товаров клиентами Банка, — Беларусь, Казахстан, Таджикистан, Узбекистан, страны Латинской Америки, Ближнего Востока и Северной Африки, а также Тайвань, Корея и Китай. Если не говорить о сырьевом экспорте, то в основном экспортируются технологическое оборудование, механические устройства, изделия из синтетического корунда, металлопродукция, бытовая техника, бумага и продукты питания.

Банк готов поддержать каждую из сторон экспортной сделки, например, профинансировать российского поставщика под отсрочку, которую он предоставляет зарубежному покупателю, или предоставить обратное финансирование на цели исполнения экспортного контракта. Альтернативой финансированию российского поставщика может стать предоставление банком кредитных средств зарубежным покупателям отечественных товаров и услуг. Речь идет о строго целевом финансировании. Средства направляются исключительно на расчеты за поставленные товары и услуги российского происхождения по контрактам, заключенным с отечественным поставщиком.

Немаловажным является содействие банка в вопросах закрытия

рисков неисполнения обязательств с обеих сторон при реализации сделки. Для этого есть целый комплекс документарных инструментов, таких, как аккредитивы и гарантии.

— **Везет экспортерам. А как быть, если бизнес завязан на закупках товара за границей? Скажем, компания — ритейлер, дистрибьютор одежды мировых брендов. Взять кредит для расчета с иностранным поставщиком не получится?**

— Насчет кредита все решается индивидуально. Но, как я понимаю, суть проблемы в том, что российский дистрибьютор не может оплатить поставку товара сразу, а иностранный поставщик не уверен в платежеспособности партнера, он не готов на длительные отсрочки и большие объемы отгрузок.

В сложных экономических условиях, помимо кредитования, применяются и другие продукты, довольно специфичные и узконаправленные: факторинг, предэкспортное финансирование, аккредитивы.

Если клиент не может договориться об отсрочке со своим зарубежным поставщиком, то мы предлагаем очень удобный инструмент импортного финансирования — аккредитив с постфинансированием. Поставщик получит оплату сразу же после поставки товаров и предоставления необходимого пакета отгрузочных документов, а российский покупатель — отсрочку от Банка на необходимый срок. Как правило, постфинансирование предоставляется за счет лимитов иностранных банков, что позволяет снизить стандартную стоимость финансирования.

Если поставщик готов на предоставление отсрочки, но при этом опасается брать прямые риски на российского покупателя, можно воспользоваться гарантией или резервным аккредитивом. Банком-гарантом платежа выступит Промсвязьбанк или иностранный партнер под контрагентом Промсвязьбанка. Банк берет на себя обязательство оплатить поставщику его услуги в случае неоплаты по окончании срока отсрочки со стороны покупателя.

Аккредитив и гарантия позволяют снизить риски и российского покупателя. Например, зарубежный партнер может задержать поставку, прислать сезонный товар тогда, когда он уже не нужен (велосипеды зимой). Если покупатель платит поставщику

собственные средства и заранее, есть риск потерять деньги или ввязаться в длительную процедуру возврата средств.

Еще одно преимущество в том, что клиенты, использующие инструменты торгового финансирования, пользуются у поставщиков особым статусом. К таким партнерам относятся более уважительно, включают в различные программы, предоставляют дополнительные скидки. Ведь если к поставщику приходит руководитель предприятия, который говорит, что не платит аванс (или не выделяет на него больше 20—30% суммы сделки), а использует аккредитив, понятно, что у этого человека есть свои правила игры, с которыми необходимо считаться.

Иными словами, наличие торгового финансирования свиде-

тельствует о том, что предприятие готово поддерживать банки, а значит у такого предприятия всё серьезно.

— **Отдельно хочу задать вопрос, который волнует многих наших промышленников. Без современного оборудования сложно конкурировать, а средства для покупки оборудования требуются солидные. Где взять «длинные» деньги?**

— Модернизация отечественных производств чаще всего заключается в покупке импортных технологий и оборудования. Оно и понятно: на разработку своих нужно время, а наращивать мощности и качество продукции нужно уже сейчас.

У нас есть решение, позволяющее получить долгосрочное финансирование на срок от 3 до 12 лет на покупку импортного оборудования и производственных комплексов, их проектирование и монтаж, а также строительство с привлечением иностранного подрядчика.

На эти кредиты мы привлекаем средства иностранных банков-партнеров под гарантии национальных экспортных кредитных агентств. Стоимость таких ресурсов привлекательная, а условия погашения очень гибкие, поскольку страны-производители этого оборудования заинтересованы в его поставках в Россию. ■

С ВЫСОКОЙ ТОЧНОСТЬЮ

ТЕКСТ: АЛЕКСАНДР НЕСТЕРОВ, ФОТО: СЕРГЕЙ БОГДАНОВ, МАРИНА МУРЗИНА.

В конце февраля в Архитектурно-этнографическом музее в Семенкове состоялось первое тестирование сети станций высокоточного спутникового позиционирования (СВТП). Оно ознаменовало завершение первого этапа развертывания высокотехнологичной системы, которая открывает широкие возможности для предприятий и муниципалитетов региона.



специалистов, гарантирующий высокое качество и скорость проводимых ими работ». Так, если при выполнении действий традиционными методами геодезист или кадастровый инженер тратит до 60% рабочего времени для позиционирования на местности, а затем на обработку полученной информации, то благодаря современным телекоммуникационным технологиям он, во-первых, выполняет непосредственные измерения вдвое быстрее, чем обычно, а во-вторых,

получает результаты измерений менее чем за 10 секунд, то есть практически мгновенно.

Сеть СВТП имеет широкий потенциал использования и в других сферах хозяйственной деятельности: это жилищно-коммунальное хозяйство, сельское и лесное хозяйство, мониторинг передвижения транспорта, проектно-изыскательские работы в промышленном строительстве и сооружении объектов инфраструктуры. «Так, специальное оборудование, интегрированное с сетью СВТП, в сельском хозяйстве позволяет не просто отслеживать факт перемещения техники по полю, но и фиксировать засев тех или иных культур. Это способствует увеличению рядности их засева, тем самым увеличивается производительность, — приводит примеры Жанна Владимировна. — При строительстве дорог на большие расстояния подрядная организация вполне может сократить непроизводительные потери и выполнить работы в точном соот-

ветствии с проектом. Скажем, грейдер на протяжении нескольких десятков километров совершает отвал грунта. Малейшее отклонение от маршрута, вовремя не пресеченное, повлечет дополнительные траты на ГСМ, возможно, затян timer сроки сдачи объекта. А вот если бы грейдер был подключен к системе, этого бы не произошло».

Помимо автоматизации работы машин и механизмов, сеть СВТП незаменима при деформационном мониторинге критически важных и опасных объектов. Например, с ее помощью можно определить, на сколько миллиметров отклонились конструкции мостового сооружения или плотины, спрогнозировать, когда может наступить критический момент.

Стратегическая значимость и долгосрочный эффект от использования сети СВТП хорошо осознают региональные власти. Руководителем проекта по внедрению и отладке всей системы выступил комитет информационных технологий и телекоммуникаций области. Его председатель Андрей Никуличев уверен: широкое использование высокоточного позиционирования в районах вполне может сэкономить бюджетные средства. «Как вы, наверное, знаете, федеральное законодательство обязывает региональные и местные органы власти описать границы муниципалитетов

Схема работы сети СВТП



Сеть СВТП в Вологодской области



и организовать проведение комплексных кадастровых работ», — говорит Андрей Анатольевич. По расчетам правительства области, за счет увеличения производительности геодезических работ бюджетный

эффект от использования системы при выполнении работ по описанию границ муниципальных образований области составит 30 млн. руб., а также позволит ускорить выполнение работ минимум в два раза.

В настоящее время в нашем регионе осуществлено строительство десяти референчных станций, охватывающих своим сигналом наиболее густонаселенные территории (см. карту-схему). С марта этого года сеть СВТП работает в режиме опытной эксплуатации.

На втором этапе создания системы планируется строительство еще пяти референчных станций, которые будут объединены в общую сеть с уже построенными. Таким образом, к середине 2016 года будет обеспечено полное покрытие территории области сигналом высокоточного позиционирования, и вся сеть будет переведена в режим промышленной эксплуатации. Также в перспективе — тесное сотрудничество с «Некоммерческим партнерством операторов сетей высокоточного спутникового позиционирования», объединяющим компании и территорию на федеральном уровне.

Для бесплатного подключения к сети СВТП, работающей в режиме опытной эксплуатации, необходимо обратиться в Бюджетное учреждение Вологодской области «Электронный регион». E-mail: svtp@gov35.ru; тел. (8172) 23-01-09 (доб. 52-18). P

IT-событие года

Возможности сети СВТП будут продемонстрированы всем желающим специалистам в рамках VII форума «Современные информационные технологии: для государства и общества», традиционно проходящего в конце марта — начале апреля в Вологде.

Организатором форума является комитет информационных технологий и телекоммуникаций области, а соорганизатором — общественная организация «Клуб IT-директоров Вологодской области».

На форуме IT-специалисты, предприниматели и представители госструктур из Вологодской области и других регионов России смогут обменяться опытом, получить информацию о новых достижениях в информационных технологиях, укрепить деловые связи, просто пообщаться.

«География расширяется, — говорит Андрей Никуличев накануне проведения форума. —

В прошлом году в работе IT-форума приняло участие более 7 тысяч человек из нашей области и десятка других регионов. А в этом году ждем еще большее количество гостей и участников — от Карелии до Севастополя. Свои сервисы и продукты представляют более 50 экспонентов: органы федеральной, региональной и муниципальной власти, бюджетные учреждения, вузы и учреждения среднего профессионального и дополнительного образования, IT-компании».

Программа форума очень разнообразна и составлена таким образом, чтобы каждый, — будь то государственный или муниципальный служащий, предприниматель, студент, школьник, любой другой посетитель, — имел возможность найти для себя что-то интересное и полезное. Мастер-классы по робототехнике, региональный этап чемпионата «WorldSkills Russia» по IT-компетенциям, бизнес-семинары и презентации, обсуждение



вопросов предоставления государственных и муниципальных услуг в электронном виде... И это далеко не полный перечень всех активностей форума. «Я уверен, что на нашем ежегодном IT-форуме каждый вологжанин всегда сможет узнать для себя много нового и нужного», — заключает Андрей Анатольевич.

ОПАСНЫЕ СВЯЗИ

ТЕКСТ: ИВАН СЕМЕНОВ, ФОТО ИЗ АРХИВА КОМПАНИИ

Бизнес все чаще становится жертвой преступлений, совершаемых с применением информационных технологий. Потеря больших денег, утрата репутации и даже полное разорение — вот их результаты.



панию узнают, что из-за собственной беспечности и неорганизованности она потеряла несколько миллионов рублей или что у нее украли базу данных с подробной информацией о клиентах, — это серьезный удар по репутации.

На самом деле жертв таких преступлений сегодня очень много — ежедневно десятки компаний по всей России. Один из самых громких случаев — с «Металлинвестбанком», когда в начале марта у них со счета вывели почти 700 млн руб. И если не сегодня, то завтра выбор преступника может пасть на любую вологодскую организацию, которая не озаботилась своей защитой.

Это не сгущение красок и не запугивание. Спросите любого специалиста, работающего в сфере информационной безопасности, и он подтвердит мои слова. Но, к сожалению, многие руководители предприятий не уделяют этой проблеме должного внимания. Когда же случается несчастье, становится слишком поздно.

— Как совершаются такого рода преступления?

— Способы самые разные. Например, недавно был прецедент: бухгалтер забыла ключ с электронно-цифровой подписью включенным в компьютер и ушла на обед. А до этого она была вычислена преступником, который узнал, что она работает бухгалтером, узнал ее рабочий режим, когда у нее перерывы и так далее. Он заранее отправил ей на почту вирус, который она благополучно себе установила, и спокойно ждал момента. Вернувшись с обеда, бухгалтер не обнаружила в интернет-банке крупную сумму денег — примерно 2 млн руб.

Или, к примеру, сейчас все более широкое распространение получают электронные торги. И бывает так, что конкурент устанавливает на ваш компьютер специальную незаметную программу, которая по его команде в момент начала электронного аукциона выключает ваш компьютер. В результате торги пройдут без вас, и их выиграет другая компания. А у вас, может быть, весь бизнес был выстроен под этот контракт.

Настоящим бичом вологодских компаний в последнее время стали атаки «шифровальщиков». Выглядит это так. На почту предприятия приходит фальшивое письмо из налоговой инспекции, Пенсионного фонда, суда или иной организации. Адрес очень похож на официальный. В письме написано, что по вам принято определенное решение или выдвинуто определенное требование, а чтобы узнать подробности, предлагается перейти по ссылке. Ваш специалист идет по этой ссылке и загружает вирус. После этого вся информация на компьютере шифруется так, что восстановить ее невозможно. И тут же висит баннер с предложением перевести туда-то столько-то десятков или сотен тысяч рублей, чтобы ваши данные были расшифрованы обратно.

— То есть преступник ведет целенаправленные атаки на заранее выбранный объект?

— Не всегда. Как правило, подобные письма рассылаются веерно, по большому количеству адресов, в надежде, что какой-нибудь сработает. Однако ведутся и целевые атаки специально на конкретную организацию. Тогда объект предвзвешенно долгое время изучается: злоумышленники узнают все об организации, рассматривают ее слабые места, ищут возможности и потом действуют, например, отправляют письма конкретным сотрудникам.

Иногда преступники понимают, что легче действовать не через электронную почту, а старым проверенным методом — через подкуп работников, которые недовольны своим положением, заработком или как-то обижены руководством. При чем порой достаточно «завербовать» простую уборщицу тетю Машу, на которую никто и не подумает, а она сделает все что надо.

А иногда ваши работники становятся нарушителями по собственной инициативе, и вот какой-нибудь Иван Иванов, которому задерживают зарплату или не повышают по службе, берет флешку, копирует на нее всю базу данных и идет с ней к конкурентам, где его принимают с распростертыми объятиями. У нас есть несколько заказчиков, которые признавались, что у них случались подобные инциденты.

— То есть угроза может быть как внешней, так и внутренней?

— Да, именно так. И знаете, откуда часто исходит основная внутренняя угроза? От системного администратора. Сейчас он есть практически в каждой организации, но при этом мало кто из руководства задается вопросом, что это за человек. В небольшом бизнесе сисадмин может даже не числиться в штате, а быть на аутсорсинге или получать деньги из конверта. Между тем сисадмин — это самая большая угроза вашей безопасности, потому что он имеет доступ практически ко всей информации компании. Поэтому обязательно проверяйте таких сотрудников: кто они, чем занимаются, где еще работают.

— И как же руководство предприятия может защититься от всех этих угроз?

— Проблема острая, поэтому сегодня существует большой ассортимент продуктов, которые защи-

Алексей ЛОГАНЦОВ, генеральный директор ООО «БизнесСофт-Вологда».



Перспективы развития IT-отрасли сегодня очень благоприятны. Информационные технологии становятся все более востребованы во всех сферах деятельности человека, а политика импортозамещения и стимулирования отечественного производства открывает перед нами новые возможности.

У нашей компании — серьезные планы. Мы продолжим усиливать направление информационной безопасности, чтобы обеспечить заказчикам максимальную защиту от утечек информации и контроль над деятельностью персонала. Ведем работу над комплексной программой лояльности клиентов и совершенствованием уровня сервиса. Еще одно направление — выход в другие российские регионы, на сегодня здесь уже намечены цели, и ведутся деловые переговоры.

щают бизнес от несанкционированного доступа к информации. Основа основ — это, конечно, антивирусы. Они сегодня не просто осуществляют функцию сканирования компьютеров на вирусы, но решают целый комплекс задач: отслеживают атаки и предотвращают их, выявляют фишинговые ссылки в письмах и предупреждают вас от перехода по ним или вообще их блокируют — в общем, контролируют практически все, что происходит с компьютером.

А есть специальные DLP-системы, чья прямая задача — контролировать данные, которые находятся в организации, и предотвращать любую их утечку. DLP-система не позволит злоумышленнику ни напечатать информацию на принтере, ни скопировать ее на какой-либо носитель, ни отправить на файлообменник или электронную почту. Даже если обстоятельство сложится так, что преступник исхитрится добыть нужные ему данные, информация об этом сохранится и сможет быть использована вами в качестве доказательной базы в суде.

— Например?

— Так, в Вологде был случай, когда сотрудница стоматологической клиники похитила базу данных и открыла свой личный кабинет. Ее бывший работодатель подал в суд, и сохраненная информация о взломе базы данных стала доказательством

правонарушения. Женщину оштрафовали и запретили ей заниматься стоматологической деятельностью.

Кстати, DLP — это еще и контроль рабочих мест. Некоторые предприниматели заказывают себе «пилоты» этих систем, чтобы просто посмотреть, чем их сотрудники занимаются в свое рабочее время. А потом у них волосы встают дыбом от масштабов обнаруженной страшной правды и от осознания того, сколько денег они теряют из-за безделья работников. Многие руководители для своих организаций потом приобретают полные версии этих программ.

В общем, сегодня очевидно, что информационные технологии стали неотъемлемой частью бизнеса, и количество бизнес-операций, которые совершаются с их помощью, только растет. Важно научиться правильно защищаться от рисков и угроз, которые могут ему навредить. Если возникают сложности — не нужно стесняться, и обязательно консультируйтесь со специалистами. Например, в нашей компании вам всегда ответят на любые вопросы и посоветуют качественные IT-продукты для защиты вашего бизнеса. 

г. Вологда, ул. Гагарина, д. 26.

Тел. 231-008

sb@businessoft.ru

www.soft-vologda.ru

Многие руководители предприятий не уделяют информационной безопасности должного внимания. Когда же случается несчастье, становится слишком поздно.

Какие киберугрозы таятся снаружи и внутри любой организации? На этот вопрос мы попросили ответить Елену Дружинину — заместителя генерального директора по продажам вологодской компании «Бизнес-Софт».

— Елена Кирилловна, правда ли, что от киберпреступлений у нас в области в последнее время страдает все больше предпринимателей и организаций?

— Да, к сожалению, число таких преступлений увеличивается. Но мало кто из владельцев бизнеса задумывается об опасности, которая подстерегает их с этой стороны.

— Тем не менее, честно говоря, слышать про такие преступления приходится довольно редко.

— Потому что большинство организаций старается «не выносить сор из избы». Если про какую-то ком-

КОМПЛЕКСНАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ

ТЕКСТ: СЕРГЕЙ ЯРУШКИН, ЗАМЕСТИТЕЛЬ НАЧАЛЬНИКА КУ ВОЛОГОДСКОЙ ОБЛАСТИ
«ЦЕНТР ОБЕСПЕЧЕНИЯ РЕГИОНАЛЬНОЙ БЕЗОПАСНОСТИ»

Концепция построения и развития аппаратно-программного комплекса «Безопасный город» была утверждена на федеральном уровне в декабре 2014 года. Три муниципальных образования региона — Вологда, Череповец и Вытегорский район — вошли в пилотный проект по развертыванию АПК, работы должны завершиться уже в этом году.

Концепция, вобравшая в себя передовой опыт технологической организации информационного взаимодействия при создании систем экстренного реагирования в таких странах, как Швеция, Канада, США, Литва, появилась в тот момент, когда необходимость комплексного подхода к реализации мероприятий по защите территории и населения от всех видов угроз за счет прежде всего применения инструментов управления рисками стала задачей первой необходимости. Однако надо подчеркнуть, что в основе создаваемого АПК «Безопасный город» лежит технологический и технический опыт, отработанный в рамках действующей системы предупреждения и ликвидации чрезвычайных ситуаций. Решения и подходы, применяемые при ее реализации, не просто не уступают, но в определенных аспектах превосходят зарубежные аналоги широтой и полнотой информационного охвата.

Со временем стало ясно, что необходима система, которая объединила бы усилия всех государственных и муниципальных органов, отвечающих за безопасность населения, всей имеющейся инфраструктуры, критически важных и потенциально опасных объектов. На практике это означает, что в рамках АПК «Безопасный город» все обращения граждан и сигналы с разнообразных датчиков будут попадать в единую систему,

установленную на базе единой дежурно-диспетчерской службы. Это позволит мгновенно сделать анализ ситуации и спрогнозировать ее развитие. Например, информация с датчика системы пожарной охраны дополняется данными с близлежащего метеопоста, видеопотоком с расположенной рядом камеры наблюдения, а также информацией об объекте наблюдения, что как раз и поможет принять более эффективное решение при реагировании на конкретную ситуацию.

В рамках реализации проекта будут выполнены следующие работы:

— интеграция существующих систем в области обеспечения безопасности среды обитания и правопорядка в единое информационное пространство;

— расширение систем мониторинга, в том числе модернизация системы видеонаблюдения, внедрение сегмента мониторинга окружающей среды, развитие системы автоматического контроля и выявления нарушений Правил дорожного движения;

— модернизация системы информирования и оповещения населения;

— внедрение системы аналитики и моделирования;

— обеспечение доступа всех заинтересованных служб и ведомств к информации, поступающей из этих систем.

Использование отдельных сегментов АПК «Безопасный город» уже сегодня дает положительный эффект, например, система обзорного видео—наблюдения позволяет раскрывать преступления и правонарушения, совершенные в общественных местах. На наиболее загруженных автомобильных дорогах, в том числе благодаря работе системы автоматической фиксации нарушений Правил дорожного движения, наблюдается существенное снижение количества погибших. Кроме того, система позволяет осуществлять оперативный розыск транспортных средств, тем самым позволяя раскрывать преступления.

Кроме того, развитие данной системы в городах ведет к значительному повышению дисциплинированности водителей, повышает эффективность работы как муниципального транспорта, так и бизнеса (грузовые и пассажирские перевозки, курьерские службы, службы доставки, почта и другие), а также снижает время прибытия и количество выездов экстренных оперативных служб.

Развертывание АПК «Безопасный город», помимо повышения уровня правопорядка, позволяет создать условия для развития территории путем оптимизации и экономии различных затрат, а также более благоприятные условия для развития бизнеса. **БВ**

Андрей Ганов, директор Вологодского филиала ПАО «Ростелеком»:

— Компания «Ростелеком» является не только ведущим оператором связи, но и крупным системным интегратором на территории Российской Федерации. С гордостью можно сказать, что в Вологодской области «Ростелеком» проделал большую работу по созданию современной высокотехнологичной информационно-телекоммуникационной инфраструктуры, без которой невозможно функционирование комплекса «Безопасный город». Компания имеет большой опыт по созданию различных автоматизированных систем и отдельных сегментов АПК «Безопасный город» в субъектах Российской Федерации. ПАО «Ростелеком», несомненно, обладает достаточным уровнем компетенции для выполнения указанных задач. Все это помогло нам победить в конкурсе на создание АПК «Безопасный город» на территории пилотных муниципальных образований Вологодской области.



СЕКРЕТЫ СЕРВИСНОГО ПОДХОДА

ТЕКСТ: ГАЛУСТ ШАХБАЗЯН, РУКОВОДИТЕЛЬ ПРЕДСТАВИТЕЛЬСТВА ESET В СЗФО

ESET — второй по доле рынка производитель антивирусных продуктов в России. Компания работает на остроконкурентном рынке и хорошо знает законы конкуренции не только на уровне продукта, но и на уровне сервиса. Поделюсь некоторыми из них.

За качественным сервисом скрывается работа по сбору данных, аналитике, конструированию эмоций и впечатлений клиента от контактов с брендом, которая включает следующие этапы:

— системный сбор обратной связи от клиентов: опросы, обращения в техподдержку, линейная работа сотрудников и руководителей, анкетирование участников партнерских мероприятий;

— выявление всех точек контакта клиентов с брендом (консультация продавца, переход на главную страницу сайта, звонок в call-центр и пр.);

Задача ESET — сделать так, чтобы приобретение, внедрение и использование продуктов проходили для клиента максимально безболезненно.

— оценка каждой точки контакта с точки зрения потребителя как положительной (доступное описание на сайте, наглядная выкладка), так и отрицательной (неудобный интерфейс веб-магазина, продавец рекомендует другой продукт);

— работа над ошибками: устранение проблем в тех точках, с которых клиент может уйти к конкуренту.

Вот лишь несколько примеров «настройки» клиентского сервиса, адресованных разным категориям пользователей ESET NOD32.

Для частных пользователей

В недавнем прошлом продление антивируса занимало у пользователей немало времени. Надо было зайти на сайт, выбрать нужный продукт, ввести фамилию, имя, e-mail, другие данные, указать способ оплаты, ввести данные карты, получить письмо с кодом активации, выполнить другие действия, необходимые для сервиса активации лицензий, но бессмысленные с точки зрения пользователя.

Посмотрев на этот сценарий глазами клиента, в ESET свели операцию к трем кликам: ввод регистрационного ключа, выбор варианта продления, оплата. Далее в системе происходит автоматическая активация. Это потребовало от компании серьезных разработок, зато для

клиента процесс стал простым и прозрачным.

Еще один пример связан с социальными сетями. Дело в том, что на официальные аккаунты ESET в «ВКонтакте», Facebook и других подписано больше 500 тыс. пользователей. Это активная аудитория, привыкшая к формату сетевого общения. Для них ESET превратили группы в соцсетях в официальный канал для обращений в техническую поддержку. Кроме того, в группах получают отклик все комментарии пользователей включая негативные, а время реакции сведено

к минимуму. Более того, некоторые функциональные доработки продуктов стали результатом обращений пользователей — так появился, например, проект быстрой активации лицензии.

Для корпоративных клиентов

Корпоративные клиенты, особенно крупные компании со сложной IT-инфраструктурой, предъявляют высокие требования к продуктам для защиты Сети. Задача ESET — сделать так, чтобы приобретение, внедрение и использование продуктов проходили для клиента максимально безболезненно.

Специалисты ESET подключаются к процессу внедрения на любом этапе: подготовка документов, помощь пресс-специалистов, предоставление тестового полигона ESET Demo Stand, обучение администраторов и пользователей. В целом компания берет на себя все, что нужно для покупки, развертывания, подготовки, обеспечения совместимости с другим программным обеспечением.

Компании, установившие продукты ESET более чем для 200 узлов Сети, получают доступ к VIP-техподдержке. Для них выделена специальная телефонная линия, а копию запросов получает глава компании и лично отслеживает оперативное

решение вопросов. Более того, некоторые доработки продуктов осуществляются на базе отзывов корпоративных пользователей.

Для всех

Чтобы обеспечить лучший на рынке сервис, важно умение слушать клиента.

Раз в месяц в соцсетях дежурят сотрудники разных департаментов ESET. Им можно оставить вопросы на любые темы: от образования в сфере IT до вредоносных программ для iOS. Первым дежурил **Денис Матеев**, глава представительства в России и СНГ.

В компании изучаются все сообщения в техподдержку: положительные отзывы рассылаются сотрудникам для вдохновения, с негативными работают специалисты.

На всех мероприятиях для партнеров проводится анкетирование участников. Обратную связь получают все партнеры, даже те, кто оставил неразвернутые или некорректные отзывы. Кроме того, сотрудники ESET регулярно посещают розничные торговые точки партнеров, чтобы выслушать комментарии реальных продавцов и покупателей и сделать выводы.

Наконец, ESET поддерживает неформальное общение с клиентами и партнерами: экскурсии в офис, коворкинг, некоммерческие спортивные, благотворительные и образовательные мероприятия.

Промежуточные результаты

Глобальная цель ESET — предложить партнерам и покупателям сервис № 1. Говорить о выраженных финансовых результатах проектах, направленных на совершенствование клиентского сервиса, затруднительно. Тем не менее продажи ESET продолжают расти несмотря на стагнацию отрасли и неблагоприятную экономическую ситуацию в целом. **Р**

**Партнер компании
в Вологодской области —
ООО «БизнесСофт-Вологда».**
Тел. 231-008
sb@biznessoft.ru
www.soft-vologda.ru

НЕВИДИМАЯ УГРОЗА: КАК БОРОТЬСЯ С ВНУТРЕННИМ НАРУШИТЕЛЕМ

ТЕКСТ: ВИКТОР КОРСАКОВ, РУКОВОДИТЕЛЬ НАПРАВЛЕНИЯ ПО РАЗВИТИЮ БИЗНЕСА АО «ИНФОВОТЧ» НА ТЕРРИТОРИИ СЗФО

Защита предприятий от внутренних угроз становится сегодня не только областью информационной безопасности, но в первую очередь — основой экономической безопасности компаний.



Статистика инцидентов информационной безопасности за последние несколько лет демонстрирует изменение характера внутренних угроз. Если в 2012 году из 214 внутренних ИБ-инцидентов, выявленных InfoWatch, 81% был связан непосредственно с утечкой данных и лишь 19% — с прочими внутренними угрозами, то уже в 2014 году наблюдалась ровно противоположная ситуация: из 331 проанализированного нами инцидента менее половины (41%) представляло собой утечку информации. В остальных 59% случаев система зафиксировала попытки саботажа, коррупционной деятельности или мошенничества. Это означает, что сегодня компании несут значительные потери уже не столько от кражи данных, сколько от действий нелояльных сотрудников.

Вносит свои коррективы и кризис. По наблюдениям руководителей по информационной безопасности российских компаний, число инцидентов, произошедших по вине сотрудников компаний, возросло в три раза по сравнению с докризисным периодом.

Развитие продукта в сторону защиты от полного спектра внутренних угроз, а не только от утечек информации, было взято компанией InfoWatch три года назад. В результате сегодня компания демонстрирует не только безусловное лидерство на рынке, но и самый быстрый рост среди конкурентов.

Что же необходимо для создания эффективной системы защиты от внутренних угроз в организации? Во-первых, неотъемлемой частью внедрения должен быть этап Pre-DLP — техническое и юридическое сопровождение проекта со стороны вендора. Необходимость в детализированном подходе продиктована тем, что только грамотный консалтинг на этапе внедрения решения обеспечивает эффективность работы системы. От правильно проведенного внедрения в дальнейшем зависят успешность расследования инцидентов информационной безопасности, выявление нарушителей и привлечение их к ответственности.

Если компания планирует использовать DLP-решение только

Число инцидентов, произошедших по вине сотрудников компаний, возросло в три раза по сравнению с докризисным периодом.

для отслеживания, а не блокировки утечек информации, очень важно юридически грамотно оформить сбор доказательств нарушения (например, разглашение коммерческой тайны или кражи интеллектуальной собственности). В этом случае абсолютно необходимым для заказчика является этап Post-DLP.

Такой консалтинг позволяет заказчику быстро и без собственных ресурсозатрат внедрять решение для комплексной защиты от внутренних угроз.

Другая угроза со стороны сотрудников — распространение конфиденциальной информации или негатива в отношении компании в социальных медиа, таких, как Facebook, Twitter, «ВКонтакте», «Одноклассники» и др. Социальные сети, создававшиеся для ускорения общения между людьми, сегодня часто используются как инструмент для «черного PR», манипулирования общественным мнением о компании, разглашения

корпоративной конфиденциальной информации. Такие действия, направленные против конкретного бизнеса, могут нанести серьезный ущерб его репутации и вызвать отток клиентов.

При этом сотрудник обычно пишет негативные посты с домашнего компьютера, где не установлена система защиты от внутренних угроз, поэтому отследить их можно лишь благодаря мониторингу социальных сетей. Для выявления таких публикаций ГК InfoWatch предлагает решение InfoWatch KRIBRUM — облачный сервис мониторинга социальных медиа.

InfoWatch KRIBRUM находит в социальных сетях обсуждение брендов, компаний или персон, выявляя «лидеров мнений» и стилистику

высказываний. При помощи данного сервиса компании могут оперативно отреагировать на негатив или утечку конфиденциальной информации в Сеть.

Аналитический центр InfoWatch недавно провел опрос среди клиентов InfoWatch в России, задав им вопрос: «Хотите ли вы сократить затраты на ИБ в кризис?». Результаты показали, что 44% компаний планируют увеличить свои расходы на информационную безопасность и еще 35% — оставить затраты на том же уровне. Это значит, что подавляющее большинство компаний не планирует экономить на информационной безопасности, и это более чем разумная стратегия. **Р**

Партнер компании
в Вологодской области —
ООО «БизнесСофт-Вологда».
Тел. 231-008
sb@biznessoft.ru
www.soft-vologda.ru

ИНТЕРАКТИВНАЯ ПОДДЕРЖКА

ТЕКСТ: АНАСТАСИЯ ТРОФИМОВА, ФОТО: МАРИНА МУРЗИНА

Предоставить каждому жителю области возможность реализовать свой предпринимательский потенциал — такова миссия АНО «Региональный центр поддержки предпринимательства Вологодской области». С этой целью в его функционале в ближайшее время появятся новые сервисы и услуги, прежде всего — в электронной форме.



В первую очередь в скором времени будет запущен сайт РЦПП. Как единый портал поддержки малого и среднего бизнеса региона он продемонстрирует, как и зачем в регионе работают проекты по сопровождению малого бизнеса, по реализации кластерной политики области. Здесь будет подробно описана организация выхода наших товаропроизводителей на российский и международные рынки, оказано содействие малому бизнесу по участию в тендерах и закупках, инжинирингу в сфере АПК, взаимодействию с крупнейшими компаниями региона. Стать участником любого проекта РЦПП будет просто, достаточно заполнить электронную форму.

Добавим, что пользовательский интерфейс портала будет обеспечивать наглядное и понятное восприятие информации, быстрый и логичный переход к разделам и страницам. Все опции сайта будут доступны на любых видах устройств — как полноразмерных, так и мобильных.

Помимо информации по основному функционалу РЦПП, портал

будет включать специальные электронные сервисы — интерактивный гид и электронную площадку «PROсделки». Следует отметить, что начинающему предпринимателю в условиях современной экономики нелегко выйти на рынок. Государство готово оказать необходимую помощь как в финансировании, так и на законодательном уровне, помощь в создании необходимой инфраструктуры, инициализации кредитных, налоговых льгот и других стимулов. Интерактивный гид станет новым инструментом, который упростит поиск информации о возможных мерах господдержки для предпринимателей региона.

Гид создается в целях повышения доступности и открытости всех возможных мер господдержки для предпринимателей области. Сервис будет строиться по принципу интернет-магазина и позволит моделировать спектр видов поддержки в зависимости от размера, сферы деятельности, продолжительности работы компании на рынке и иных признаков. Он будет содержать перечень доступных мер поддержки, общую характеристику каждой из них, сведения о том, кто и где ее предоставляет, а также все необходимые методические, презентационные и иные вспомогательные материалы.

По словам директора РЦПП **Татьяны Крицкой**, потребность в создании такого сервиса созрела уже давно. Удобство интерактивного гида в том, что это современный инструмент в помощь предпринимателю, который позволит получить исчерпывающую и понятную информацию по мерам поддержки МСП в любое время в любой точке региона. Это позволит предпринимателям из районов лучше спланировать свои выезды в областной центр, а возможно, и решить свои вопросы дистанционно.

Моноструктурность экономики региона, удаленность большинства районов от центров экономики, слабая информированность бизнеса о продукции, производимой в регионе, — все это обусловило появление специального механизма объединения предпринимателей в рамках одного проекта.

23 марта в рамках конференции «Создание благоприятных условий для ведения малого и среднего бизнеса» впервые был презентован новый инструмент взаимодействия бизнеса — интерактивная площадка «PROсделки».

Проект горизонтальной кооперации «PROсделки» — это интерактивная площадка для взаимодействия субъектов МСП области, очные сессии в режиме видеоконференцсвязи, информационные блоки на сайте РЦПП и партнеров, а также дальнейшее сопровождение участников проекта. Задачи проекта «PROсделки» — повышение уровня выхода предпринимателей региона на кооперацию с другими субъектами бизнеса. Ключевой эффект — простой поиск поставщиков товаров, работ и услуг; ускоренное внедрение инноваций в производство; стимулирование создания совместных производств; реализация совместных проектов.

Итог реализации этих мероприятий — развитие комплекса качественного сервиса для создания и развития малого бизнеса, всестороннее содействие развитию предпринимательства как экономической основы улучшения благосостояния жизни людей. **ВВ**

Новый информационный ресурс запущен в тестовом режиме в дни VII Межрегионального IT-форума и доступен по адресам: www.rcpp35.ru и rcpp35.pф.

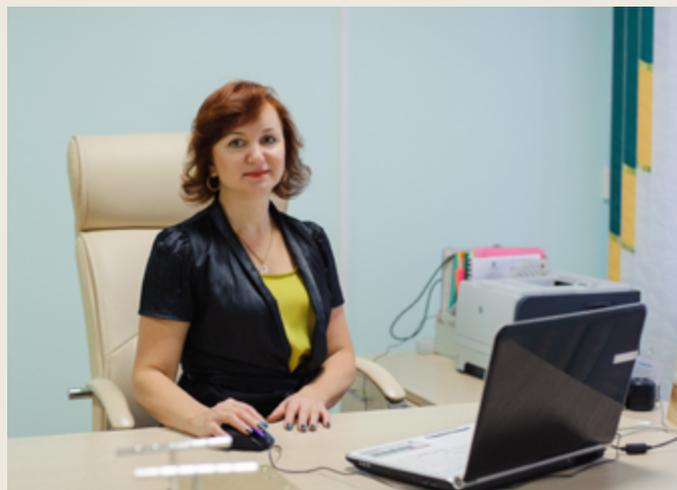
БИЗНЕС



В ЛИЦАХ

МФО: ПО РАНЖИРУ СТАНОВИСЬ!

В начале марта состоялось заседание Совета «Фонда ресурсной поддержки Вологодской области» (ФРП) — высшего органа управления этой микрофинансовой организации, вот уже пять лет занимающейся поддержкой малого бизнеса в регионе. Ее успехи и изменения в законодательстве побудили областное правительство изменить статус фонда и преобразовать его в микрофинансовую компанию. За разъяснениями мы обратились к исполнительному директору ФРП Инге СЕЛЯЕВОЙ.



Не так давно вступили в силу изменения в Федеральный закон № 151, регламентирующий деятельность микрофинансовых организаций (МФО). Не секрет, что рынок микрофинансирования среди всех рынков привлекает, наверное, самое большое внимание общественности, юридического сообщества и СМИ. В связи с этим Центробанк, как только получил полномочия по регулированию рынка МФО, взялся за решение вопросов, связанных со снижением уровня закредитованности граждан, устранения с финансового рынка недобросовестных МФО включая неработающие компании, а также компании с явными признаками нарушений закона, в первую очередь связанных с привлечением средств граждан в обход ограничений, установленных законодательством. В связи с проведенной ЦБ за два года такой работой из Государственного реестра МФО было исключено более двух тысяч организаций.

В настоящее время ЦБ разработал ряд новаций, затрагивающих рынок МФО. В первую очередь важно знать, что в апреле этого года вступает в силу закон, разделяющий микрофинансовые институты на две категории. Первые будут называться микрофинансовыми компаниями, вторые — микрокредит-

ными компаниями (МФО).

Сегодня любая МФО с уставным капиталом в 10 тыс. руб. имеет право привлекать средства граждан во вклады. В случае исчезновения этих средств такие организации не несли никакой ответственности, кроме как в размере уставного капитала. Кроме того, потерю денег людям никто не компенсировал, поскольку эти финансовые организации не подпадают под действие «Закона о страховании вкладов». Поэтому государство заинтересовано в том, чтобы это привлечение средств производилось только надежными, наиболее прозрачными компаниями с достаточным размером собственного капитала.

Отныне это право остается у компаний с капиталом более 70 тыс. рублей. Такие организации будут регистрироваться по более сложной процедуре, содержаться в отдельном реестре МФО и называться микрофинансовыми компаниями. За ними будет установлен более жесткий контроль мегарегулятора. Все прочие будут называться микрокредитными компаниями.

Кроме того, произошло разделение и по объему финансирования. Так, микрофинансовым компаниям

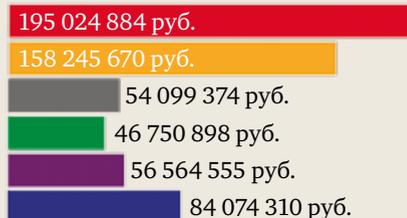
С 1 апреля в ФРП увеличивается микрозаем до 3 млн рублей.

предоставляется право предоставлять займы населению в сумме до 1 млн руб., а юридическим лицам и индивидуальным предпринимателям — в сумме до 3 млн руб.

Нелишним будет добавить, что поправки к закону ограничивают предельный размер долга по краткосрочному займу. Эта мера призвана защитить потребителя от чрезмерного роста просроченной задолженности, а также не дает МФО заработать или осуществить большой вклад в свой доход за счет просрочки. Например, вы взяли так называемый краткосрочный заем «до зарплаты» под 2—3% в день и не смогли вовремя вернуть. И тогда стоимость займа для потребителя возрастает в разы и может составить 700% и более годовых.

То есть государство настраивает МФО на перестройку своих бизнес-моделей согласно социальному подходу. **Р**

Объем выданных займов по видам деятельности



Производство — 32,8%
Торговля — 26,6%
Услуги населению — 9,1%
Строительство — 7,9%
Сельское хозяйство — 9,5%
Образование, здравоохранение, научные разработки, организация отдыха, иное — 14,1%

ОЩУТИМАЯ ПОМОЩЬ СЕЛЯНАМ

«От работы племенного предприятия «Вологодское» напрямую зависит развитие животноводства нашей области», — уверен Николай ФЕДОТОВСКИЙ. Можно сказать, что государственная помощь племязаводу — это концентрированная помощь всему сельскому хозяйству Вологодчины.



Областные власти прекрасно это понимают и в последнее время стараются всячески поддержать предприятие. «Нам регулярно оказывается финансирование на поддержку племенного животноводства по направлению «Содержание племенных быков-производителей молочного направления», — рассказывает Николай Федотовский, генеральный директор ОАО «Племпредприятие «Вологодское». — Средства поступают и из областного, и из федерального бюджета. Для нас это очень существенные деньги. Вообще в последние годы финансовая поддержка от государства серьезно возросла, она гораздо более значительная, чем раньше. Тем более что раньше бывали времена, когда ее в течение долгих лет вообще не было».

Полученные от государства субсидии «Вологодское» направляет на модернизацию производства, текущий и капитальный ремонт, приобретение нового современного и высокопроизводительного оборудования, покупку ценных племенных быков.

«Все оборудование для работы племенных предприятий довольно дорогостоящее, — делится руководитель. — Очень много импорта, поэтому затраты существенные. Мы смогли приобрести новую фасовочную линию для нашей продукции, запустили несколько лабораторий, например, лабораторию иммуногенетической экспертизы. В планах — замена азотоперевозящего оборудования, которое на сегодняшний момент морально и физически устарело, реализация программы капитального ремонта зданий».

На сегодняшний день «Вологодское» — это многофункциональный центр племенного животноводства, который вот уже 60 лет ведет на территории области успешную племенную работу, осуществляя разведение и отбор наилучших быков-производителей и обеспечивая областному животноводству высокорентабельное маточное поголовье. Более того, если учесть, что клиентами «Вологодского» являются и многие другие животноводческие предприятия других регионов Российской Федерации, то, помогая ему, областная власть помогает всей России.

Успешные результаты сотрудничества аграриев и государства проявляются в конкретных цифрах. Если в 2010 году средняя продуктивность ближайших женских предков быков-производителей в «Вологодском» составляла 10229 кг, то к 1 января 2016 года она достигла уже 12244 кг, то есть выросла на 20%.

Предприятие уделяет очень много внимания учебе и подготовке кадров, участвует в подготовке и проведении областных конкурсов среди специалистов по племенной работе. В свою очередь его специалисты регулярно приглашаются на соответствующие российские конкурсы, поскольку давно зарекомендовали себя как высокие профессионалы.

Цель племенного предприятия «Вологодское» на ближайшие годы — неуклонно увеличивать поголовье крупного рогатого скота в области и повышать его качество, чтобы сельское хозяйство Вологодчины устойчиво и успешно развивалось.

«Я бы хотел сказать большое спасибо всем работникам племпредприятия, племязаводов и работникам племрепродукторов, которые трудились и трудятся с нами, — говорит Николай Витальевич. — И отдельная искренняя благодарность — всем специалистам правительства Вологодской области и департамента сельского хозяйства и продовольствия, которые работали и работают с нами. Они всегда с пониманием относятся к проблемам сельхозпредприятий, всегда стараются помочь, оказывают всяческую поддержку. Это не красивые слова, это действительно глубокая благодарность от всех нас». **Р**



ООО «СОКОЛ»: ГОСУДАРСТВЕННАЯ ПОМОЩЬ — ЭТО РАЗВИТИЕ И НОВЫЕ РЫНКИ

ООО «Сокол», расположенное в одноименном городе Вологодчины, — классический пример бизнеса, помогая которому государство добивается серьезных социально-экономических результатов.

Это предприятие, созданное 10 лет назад с нуля, занимается глубокой переработкой древесины, неуклонно повышает качество своей продукции, создает новые рабочие места, постоянно расширяет ассортимент и производственные объемы, а недавно начало работать на экспорт и теперь уверенно завоевывает европейские рынки.

Поддержке именно такого бизнеса Вологодская область уделяет сегодня особое внимание. Именно подобные предприятия должны стать основой региональной экономики в ближайшем будущем. Поэтому областная власть стремится оказывать «Соколу» всяческую помощь и содействие.

— Государство оказало нам сразу несколько форм поддержки, — рассказывает генеральный директор ООО «Сокол» **Юрий Мостов**. — Во-первых, благодаря господдержке наше предприятие смогло стать участником программы субсидирования части процентной ставки по кредиту. Мы брали инвестиционный кредит два года назад на создание нового производства. Построили новый цех, установили линию по производству топливных брикетов и топливных гранул. Это большие расходы, поэтому помощь оказалась как нельзя кстати. Во-вторых, мы приобретали в лизинг оборудование, и государство возместило нам первоначальный взнос по лизингу.

Результаты такого активного сотрудничества бизнеса и государства оказались весьма успешны: открытие нового современного производства, создание дополнительных рабочих мест, увеличение налогов в бюджет города и области.

Сейчас ООО «Сокол» обладает полным циклом переработки начиная от распиловки круглого леса до получения высокотехнологичной продукции. Это позволяет ему производить широкий ассортимент товаров и эффективно развивать сразу несколько направлений деятельности. С 2006 года предприятие производит клееные и погонажные изделия: мебельный щит всех типоразмеров, элементы лестниц, подоконники, клееный брус, доски для пола, имитацию бруса, блок-хаус и многое другое. А с недавнего времени, как уже было сказано, выпускает топливные брикеты и гранулы. И если клееная и погонажная продукция поставляется прежде всего в соседние регионы и Белоруссию, то гранулы и брикеты идут почти исключительно на экспорт в другие страны.

— Практически весь брикет мы отправляем по экспортному контракту в Данию, — говорит Юрий Мостов. — А что касается топливных гранул, то уже заключен контракт с английской компанией на их поставку в Великобританию, и сейчас мы работаем над сертификацией.

Сертификат международного образца позволит вологодским производителям прочно закрепиться на иностранных рынках. Кстати, по этому вопросу государство тоже активно помогает сокольскому предприятию: департамент экономического развития и Региональный центр поддержки предпринимательства ведут работу по облегчению сертификационного процесса.



— Тут многое зависит, к сожалению, не только от них, но еще и от политики Евросоюза. Иначе мы бы уже давно были сертифицированы, настолько работники департамента и РЦПП стараются нам помочь, — считает генеральный директор «Сокола». — Однако намерения у области серьезные, и я думаю, что все должно получиться. Если бы под эгидой департамента удалось сертифицировать всех вологодских производителей, поставляющих пеллеты в Европу, это серьезно улучшило бы перспективы нашей лесной отрасли и положительно сказалось на экономике Вологодской области. **Р**

По всем вопросам взаимовыгодного сотрудничества с ООО «Сокол» (высококачественный погонаж, клееная продукция, топливные брикеты и гранулы) вы можете связаться через сайт www.sokol-35.ru.

«ТЕХСТАНКИ» — НА БЛАГО ВОЛОГОДЧИНЫ

ООО «Производственная компания «ТехСтанки» — предприятие, уникальное для Вологодской области. Его необходимо поддерживать, ведь оно занимается остро актуальным на сегодня импортозамещением, причем в стратегической для страны и области отрасли — машиностроении.



Вся продукция, которую выпускают «ТехСтанки», — отечественного производства. Более того, предприятие способно производить любые нестандартные станки и оборудование, используя как свой потенциал, так и привлекая к этой работе вологодских инженеров и научных работников и стимулируя тем самым развитие в нашем регионе науки и инженерно-технического творчества.

Именно поэтому Вологодская область стремится поддерживать предприятие, оказывая ему различные виды помощи: рекламную, консультационную, юридическую, поиск покупателей и бизнес-партнеров.

— Мы активно сотрудничаем с департаментом экономического развития Вологодской области, «Корпорацией развития», Региональным центром поддержки предпринимательства, — рассказывает генеральный директор компании «ТехСтанки» **Елена Мухина**. — Их специалисты всегда стараются нам помочь, предлагают разные виды поддержки, сами звонят, приходят с полезными предложениями, приглашают на различные мероприятия: выставки, ярмарки, конференции. Благодаря им мы участвуем в проекте «Синергия роста». Это люди, искренне переживающие за свое дело, которые подходят к нам со всей душой, очень ответственные, в буквальном смысле слова трудоголики. Мы очень им признательны за их работу.

По словам Елены Мухиной, за последние несколько лет деятельность области по поддержке бизнеса заметно активизировалась, и это очень заметно. Что касается машиностроения, то одна из самых актуальных задач для него сегодня — помощь в сбыте продукции, и здесь кроется большой потенциал развития.

Компания «ТехСтанки» производит более 40 наименований продукции, уделяя отдельное внимание оборудованию, перерабатывающему различные отходы. Но может делать и другие станки, в том числе нестандартные, под индивидуальные требования. На рынке она уже более 10 лет и завоевала себе настолько высокую репутацию, что машины у нее заказывают такие крупные компании, как «Татнефть», «Биотек».

— Мы делаем оборудование для любых заказчиков: от частных лиц — допустим, чтобы пробурить скважину на даче — до больших предприятий. Например, газовики заказывают у нас большие щепорубильные машины, дровоколно-распиловочные линии, аналогов которым в России, пожалуй, нет. Мы их разрабатывали совместно с Вологодским госуниверситетом. Думаю, что даже в Финляндии таких не найти. А цены у нас часто в 3—4 раза ниже зарубежных.

«ТехСтанки» уделяют очень много внимания качеству продукции. Все выпускаемое оборудование разработано совместно с научными сотрудниками ведущих вузов области. К слову, с целью разработки нового оборудования для сельского хозяйства на днях было заключено соглашение с Научно-исследовательским институтом молочного и лугопастбищного хозяйства.

Основную заслугу успехов компании Елена Мухина отдает своему коллективу:

— У меня не получилось бы достичь таких результатов без сплоченной команды, которая сформировалась в течение 10 лет работы. И я очень горжусь, что со мной работают, творят и создают такие специалисты.

Поставив клиенту станок, компания обязательно обеспечивает ему и запасные части, и техобслуживание.

— Клиента мы никогда не бросаем, — говорит руководитель. — Если возникают трудности, что-то выходит из строя — всегда поможем, устраним.

В планах у «ТехСтанков» — помочь Вологодчине в деле импортозамещения. Все возможности для этого у компании есть.

— Мы можем делать для областной экономики широкий ассортимент станков и оборудования, — рассказывает Елена. — Вологодские инженеры и конструкторы, с которыми мы сотрудничаем, способны творить чудеса и разрабатывать самые нестандартные станки, а наша производственная база позволяет реализовывать их проекты. Если вам нужны качественные и эффективные отечественные станки и оборудование по приемлемой цене, то обращайтесь в «ТехСтанки». Мы готовы работать на благо Вологодской области. **Р**

ООО ПК «ТехСтанки»

Тел.: (8172) 58-18-82,

+7 (921) 144-25-44.

E-mail: clients@texstanki.ru

www.texstanki.ru

БИЗНЕС



В ЛИЦАХ

ВОЗРОЖДЕНИЕ ВОЛОГОДЧИНЫ

Вологодская компания «Возрождение» носит стратегическое название: она стремится возродить отечественное производство и улучшить социально-экономическую ситуацию в Вологодской области.



Ассоциация «БМП» производит оборудование для многих отраслей промышленности из отечественного металла и комплектующих, поэтому цены на станки не зависят от курсов валют и намного ниже цен на импортные аналоги.

Сотрудничество с этой компанией очень полезно вологодским предпринимателям: они получают большие выгоды, новые идеи и хорошие перспективы бизнес-развития.

«Возрождение» — это высококачественные и при этом недорогие оборудование и станки, ведь компания давно и последовательно реализует программу импортозамещения. Ассоциация «БМП», в которую она входит, уже 25 лет производит оборудование для промышленности, сельского и лесного хозяйства: линии по переработке шин, шепорубительные машины, сушильные комплексы, конвейеры, газогенераторы, линии по переработке любых отходов — всего более 100 наименований. Все изготовлено из отечественных комплектующих на собственном производстве. По производительности, качеству и срокам эксплуатации продукция «Возрождения» не уступает зарубежным аналогам, но гораздо дешевле — порой в десять раз!

Важным направлением деятельности компании является переработка отходов — чрезвычайно востребованная и актуальная на сегодня тема.

Предприятие готово построить в любом районе завод по переработке твердых бытовых отходов «под ключ», превратив тем самым полигон или мусорную свалку в доходное производство.

Сельхозпредприятиям «Возрождение» предлагает широкий перечень оборудования для кормоцехов, элеваторов и др., которое позволяет сделать производство эффективнее, а образующиеся отходы превратить из проблемы в дополнительный источник дохода.

В ближайших планах компании — создание в Кирилловском районе агропарка «Город мастеров», на землях которого будут выращиваться экологически чистые овощи и производиться мясомолочная продукция. Любой предприниматель сможет организовать здесь свое собственное производство на льготных условиях: обеспечение рынка производимой продукции, возможность выкупа оборудования на порядок дешевле рыночной стоимости, а самое главное — обеспечение сбыта продукции.

Для всех желающих заниматься сельским хозяйством в агропарке выделены земельные участки, и прямо сейчас туда на постоянное место жительства приглашаются семьи со всей области и из других регионов. Им предоставляются жилье и постоянная работа. Полтора десятка жилых домов уже построено, и сегодня на территории потенциального агропарка живут и успешно трудятся несколько семей.

«Возрождение» активно развивает в Вологодской области внутренний туризм. Построены две современные турбазы — «Васильки» под Кирилловом и «Северное Диво» в Опоках Великоустюгского района. Это красивейшие места, где можно прекрасно отдохнуть, здесь есть вся необходимая инфраструктура, и созданы отличные условия для отдыха взрослых и детей. Неудивительно поэтому, что «Васильки» и «Северное Диво» посещают тысячи отдыхающих в год.

В своей деятельности компания получает комплексную поддержку от государства.

«Мы плотно сотрудничаем с Региональным центром поддержки предпринимательства Вологодской области, — рассказывает директор компании Надежда Стригина. — Во-первых, находимся в постоянном информационном взаимодействии. Во-вторых, эта организация регулярно проводит мероприятия в формате B2B, по итогам которых у нас нередко рождаются совместные проекты. В-третьих, мы очень высоко оцениваем консультационный центр, организованный на базе РЦПП: здесь есть возможность получить конкретную помощь от профессионалов в юридической, бухгалтерской, налоговой и других сферах. Лично я рекомендую услуги РЦПП всем вологодским предпринимателям».

Компания «Возрождение» открыла первый в регионе частный технопарк, где производимое оборудование представлено в реальных условиях работы. **Посетив технопарк, можно ознакомиться с процессом превращения многих видов отходов — лесопереработки, отработанных автошин и т. д. — в востребованную на рынке продукцию: арболит, черенки, резиновую плитку, тепловую энергию и др.**



«ВОЗРОЖДЕНИЕ»
управляющая компания

Адреса в Вологде:
ул. Преображенского, 32
(технопарк);
ул. Хорхоринская, 4 (офис).
Тел.: (8172) 27-23-07,
+7 921 069 43 44
Сайт: www.bmpa.ru.

ВОЛОГОДСКОМУ БИЗНЕСУ НУЖНА «ОПОРА»

ТЕКСТ: ИВАН СЕМЕНОВ. ФОТО: РОМАН НОВИКОВ

За последние три года «ОПОРА РОССИИ» смогла оказать малому и среднему предпринимательству страны серьезную поддержку. Планы на 2016 год — наращивать мощь общественной организации и усиливать помощь бизнесу.

Такие заявления прозвучали на отчетной конференции Вологодского регионального отделения «ОПОРЫ РОССИИ», которая состоялась в Вологде в начале марта.

«Мы намерены развивать и совершенствовать свою деятельность. Помощь предпринимательству нужно усиливать, тем более в такие тяжелые времена, как сейчас. Для этого каждый из нас должен решить, что мы можем дать «ОПОРЕ», и что «ОПОРА» может дать бизнесу и обществу», — сказал, открывая мероприятие, руководитель областного отделения организации **Алексей Логанцов**.

Как сообщила собравшимся исполнительный директор региональной «ОПОРЫ» **Светлана Куликова**, за последние три года общественная организация смогла добиться существенных успехов, и не последнюю роль здесь сыграли вологодские бизнесмены. «Мы вели активную борьбу за снижение страховых взносов с индивидуальных предпринимателей и собрали по Вологодской области 1680 подписей. Это третье место по России. К сожалению, полностью добиться своих целей не удалось, но тем не менее взносы были снижены»,

— привела пример Светлана Григорьевна.

Среди других достижений — улучшение условий получения патентов и снижение их стоимости для представителей сельского бизнеса, облегчение процесса кадастровой оценки земли и имущества, продление действия ЕНВД и борьба за снижение его ставок.

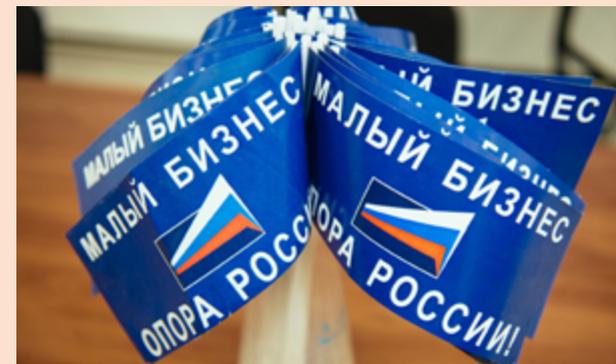
«За эти годы «ОПОРА РОССИИ», во-первых, ввела саму оценку регулирующего воздействия нормативно-правовых актов, — отметила исполнительный директор регионального отделения. — Во-вторых, добилась возможности оценивать не только федеральные законы, но и региональные законы, и муниципальные постановления. Это очень важно, ведь, чтобы не было ущерба бизнесу и экономике, надо заниматься проблемами превентивно. У нас, например, теперь есть практика так называемых «нулевых чтений», когда наши эксперты стараются изучить проекты законов еще до их поступления в Государственную Думу. В этом году будем бороться за то, чтобы сделать этот процесс обязательным и официальным».

Работы предстоит еще много, и планы у регионального отделения

на 2016 год серьезные. Главная цель — создать условия для развития бизнеса и максимально снизить число препятствий на этом пути. «Например, в вопросе о проверках различных контролирующих органов мы будем добиваться, чтобы первая проверка была ненаказательной, без штрафов. Чтобы чиновники всегда сначала давали предпринимателям возможность исправить выявленные нарушения и давали на это время», — пояснила Светлана Куликова.

Также в планах — создание местных отделений во всех районах области, более активное отстаивание интересов бизнеса в Законодательном собрании, работа в различных общественных советах, проведение «Форума малого и среднего предпринимательства области», дальнейшее развитие проекта «ОДНО ОКНО в госзакупки», внедрение «Карты предпринимателя»...

«У нас есть реальные возможности помочь представителям вологодского бизнеса, — сообщил Алексей Логанцов. — У нас есть общественная приемная, есть сайт opora35.ru, присылайте нам свои вопросы, обращения, предложения — мы готовы оказать вам содействие». **БН**



Для того чтобы сделать работу членов регионального отделения более эффективной, на конференции были сформированы профильные комитеты.

Комитет по энергетике — Анна Валуева, исполнительный директор АО «Промэнергобанк», член федерального комитета по энергетике «ОПОРЫ РОССИИ».

Комитет по банковской деятельности — Сергей Артюшичев, управляющий РОО «Череповецкий» филиала № 7806 ВТБ24.

Комитет по электронной торговле — Екатерина Краснова, специалист-консультант центра сопровождения «ОДНО ОКНО в госзакупки» Вологодского регионального отделения «ОПОРЫ РОССИИ».

Комитет по образованию — Людмила Миронова, ответственный секретарь ВО ООО «Национальная родительская ассоциация социальной поддержки семьи и защиты семейных ценностей».

Комитет по развитию потребительской кооперации — Инна Репина, председатель Совета Вологодского областного союза потребительских обществ.

Комитет по инновационному предпринимательству — Александр Ларин, председатель IT-кластера Вологодской области.

Комитет по женскому предпринимательству — Наталья Антипова, директор по воплощению идей ООО «ВБ-семинары», соучредитель Продюсерского центра «SV-класс».

Комитет по молодежному предпринимательству — Алексей Пахомов, директор Бюро бизнес-консалтинга «АЛЬПА».

Международный отдел — Кирилл Матвеев, главный редактор журнала «Навигатор».

ДЛЯ ПОЛЬЗЫ ДЕЛА ГАРАНТИЙНЫЙ ФОНД — РЕАЛЬНАЯ ВОЗМОЖНОСТЬ ДЛЯ РАЗВИТИЯ БИЗНЕСА

ТЕКСТ: ДМИТРИЙ КАТАЕВ, НАДЕЖДА СЕНТЮРИНА

Если кредит получить нельзя, но очень хочется, то можно. Надо лишь стать участником программы правительства Вологодской области «Гарантийный фонд».

Они развивают свой бизнес

«Раньше банки достаточно охотно давали нам кредиты на различные бизнес-цели. Когда же наступил кризис, с кредитованием стало сложно: требования ужесточились, в том числе и к залогам, — рассказывает **Светлана Балаева**, индивидуальный предприниматель из Кадуя, которая занимается оптовой и розничной торговлей стройматериалами и сан-техникой. — А мы как раз устали от аренды и хотели строить на выбранном земельном участке свою собственную базу и магазин. Выходом стало поручительство по программе «Гарантийный фонд Вологодской области». Благодаря ему мы получили кредит на приобретение земельного участка. Построили на нем новые помещения: магазин, ангар — расширили свои возможности, увеличили ассортимент».

«Польза от этой программы оказалась для нас очень велика, — рассказывает **Сергей Панфилов**, руководитель вологодской компании, торгующей грузовой техникой. — Для того чтобы получить кредит, нужно было иметь определенный объем ресурсов в качестве залога, и поручительство помогло решить этот вопрос. В сегодняшние трудные времена, когда кредитоваться стало нелегко, помощь от государства позволила нам справиться с проблемами и развить нужные направления бизнеса». По словам предпринимателя, работать с «Агентством Городского Развития», которое выступает оператором программы, было очень легко: на все возникающие вопросы его работники реагировали быстро, все решалось оперативно и без проволочек.

И таких примеров, когда Гарантийный фонд оказался эффективным инструментом поддержки бизнеса, можно привести много.

Поручительство как поддержка

Деятельность Гарантийного фонда направлена на развитие

системы кредитования малого и среднего предпринимательства, а также на расширение доступа бизнесменов к кредитным ресурсам. Проще говоря, обратившись в Гарантийный фонд, предприниматели получают поручительство по банковским кредитам.

Если вы берете в банке кредит на приобретение земельных участков, зданий и сооружений, покупку машин и оборудования, пополнение оборотных средств и т. д., но у вас не хватает залога, вашим поручителем может выступить Гарантийный фонд.

Участвуя в государственной программе поддержки, предприниматель может получить поручительство до 23,5 миллиона рублей, дать своему бизнесу развитие и поднять его на новый уровень.

«Гарантийный фонд был создан в 2009 году правительством Вологодской области. С того времени популярность программы у малого бизнеса постоянно растет, — говорит директор НП «Агентство Городского Развития» **Оксана Андреева**, — тем более сейчас, когда получить кредит для большинства предпринимателей очень трудно, а в ряде случаев — практически невозможно».

«Недостаточность финансирования является одной из наиболее острых проблем для предпринимателей. Банковское финансирование остается важнейшим источником средств для малых предприятий, однако для его получения необходимо залоговое обеспечение, а оно обычно и отсутствует в необходимом количестве. Решить эту острую проблему позволяет гарантийный механизм, когда государственные деньги, вложенные в гарантийный капитал Фонда, работают на малый бизнес на возвратной основе в виде поручительства», — рассказывает начальник департамента экономического развития **Кирилл Торопов**.

Почему именно Гарантийный фонд?

За прошедшие семь лет договоры на получение залоговых поручительств с Гарантийным фондом заключило 197 малых предприятий Вологодчины, а общая сумма гарантий составила более 545 млн руб. Благодаря поручительству Фонда бизнесмены получили банковские кредиты на сумму почти миллиард рублей. «Предприниматели со всей Вологодской области смогли модернизировать оборудование, купить недвижимость, запустить новые линейки продукции, — комменти-

рует **Оксана Андреева**. — Благодаря этому в регионе удалось сохранить более 3 тыс. рабочих мест и создать более 800 новых, при этом налоговые отчисления в консолидированный бюджет превысили два миллиарда рублей».

В 2015 году Гарантийному фонду Вологодской области рейтинговым агентством «Эксперт» был присвоен рейтинг надежности «А+», что означает «очень высокий уровень надежности гарантийного покрытия». Прогноз по рейтингу — «стабильный».

На сегодняшний день капитализация Фонда составляет почти 244 млн руб. Средства размещаются на счетах нескольких банков-депозитариев, а также на спецсчете Фонда.

Как воспользоваться услугами Фонда?

Порядок участия в программе «Гарантийный фонд» достаточно прост. Для начала вы выбираете банк из списка банков, являющихся партнерами программы (о них можно узнать на портале «Агентства Городского Развития» — www.agr-city.ru — в разделе «Финансовая поддержка»).

Подаете заявку в понравившийся вам банк и получаете от него ответ о возможности получения кредита и возможности привлечения поручительства Гарантийного фонда. Если вы согласны с предлагаемыми условиями и получением поручительства, банк направляет в Фонд подписанную вами заявку и пакет необходимых документов. В случае положительного решения Фонда заключаются договор поручительства и кредитный договор.

Добавим, что заполнить заявку на получение поручительства Гарантийного фонда можно и в режиме online. На портале «Агентства Городского Развития» www.agr-city.ru создан удобный интернет-сервис «Анкета заемщика». Бизнесмену нужно лишь заполнить форму анкеты на сайте, и специалисты Агентства направят заявку всем финансовым партнерам Фонда.

Специалисты «Агентства Городского Развития» всегда готовы оказать консультационные услуги и комплексное сопровождение для получения поручительства.

На сайте www.agr-city.ru также есть кредитный калькулятор, с помощью которого можно точно рассчитать сумму и срок выплаты кредита, первоначальный взнос, процентную ставку, сумму ежемесячного платежа и общий размер всех выплат.

Что нужно указать в заявке?

В анкете на кредит с поручительством надо будет указать информацию о себе: организационно-правовую форму, наименование организации или ФИО индивидуального предпринимателя, дату регистрации, контактное лицо и контактный телефон, юридический адрес, вид деятельности, район и фактический срок деятельности, среднемесячную выручку (в тыс. руб.), используемую систему налогообложения, фактическую численность сотрудников.

Кроме того, обязательно нужно указать цель кредита, его сумму (в тыс. руб.) и срок, перечислить предполагаемое обеспечение по кредиту, указать размер поручительства «Агентства Городского Развития» и согласиться с обработкой своих данных.

Каковы условия?

Условия предоставления Фондом поручительства достаточно просты.

1. Величина поручительства не может превышать 70% от суммы кредита.

Порядок участия в программе «Гарантийный фонд Вологодской области»

1. Представитель МСП выбирает банк из списка банков, являющихся партнерами программы.

2. Подает заявку в этот банк и получает от него ответ о возможности получения кредита.

4. В срок не позднее двух рабочих дней со дня изъяснения заявителем согласия на получение поручительства банк направляет в НП «АГР» подписанную заявку и пакет необходимых документов.

3. Банк-партнер проинформирует заявителя о возможности привлечения поручительства Фонда.

5. НП «АГР» в срок не позднее трех рабочих дней со дня получения заявки и документов рассматривает их и принимает решение.

6. Если решение по заемщику положительное, то заключаются договор поручительства и кредитный договор по установленной форме.

2. Максимальный размер поручительства составляет 23,5 млн руб.

3. Кредитный договор должен быть заключен на срок от 1 года до 10 лет и в сумме более 1 млн руб.

4. Заемщик должен быть зарегистрирован и вести свой бизнес на территории Вологодской области, а также не иметь задолженностей по налоговым платежам и сборам.

5. Заемщик должен соответствовать требованиям статьи 4 Федерального закона № 209 от 24 июля 2007 года «О развитии малого и среднего предпринимательства в РФ», то есть быть субъектом малого и среднего бизнеса, имея все необходимые признаки.

Поручительство не предоставляется, если бизнесмен или предприятие намерены направить кредит:

— на уплату процентов за пользование кредитом или чужими денежными средствами;

— на уплату неустойки (штрафа, пени) по основному долгу или по процентам и комиссиям;

— на выплату расходов, понесенных заемщиком в связи с исполнением своих обязательств перед банком;

— на возмещение судебных издержек по взысканию долга и других убытков, вызванных неисполнением (ненадлежащим исполнением) заемщиком своих обязательств перед банком.

Не подлежат государственной поддержке субъекты малого и среднего бизнеса, которые занимаются производством и торговлей подакцизными товарами, добычей и реализацией полезных ископаемых (за исключением общераспространенных), ломбардной деятельностью, игорным бизнесом и финансовыми услугами, а также те, кто участвует в соглашениях о разделе продукции. **Р**

Более подробную информацию можно получить, связавшись со специалистами «Агентства Городского Развития» на сайте www.agr-city.ru, написав на почту vd@agr-city.ru или позвонив по телефону (8202) 20-19-29.

Широкий спектр программ поддержки бизнеса — на портале «Агентства Городского Развития» — www.agr-city.ru.

СВЕТЛАЯ ВЫГОДА

ТЕКСТ: ДМИТРИЙ СОКОЛОВ. ФОТО ИЗ АРХИВА КОМПАНИИ

Снижение расходов на электричество в несколько раз, более яркое освещение в помещениях и повышение производительности труда — все это получает ваш бизнес, если вы установите светодиодные наборы «Setll».



Александр Дикий: «За счет низкого энергопотребления затраты компании на электричество снижаются в среднем более чем в четыре раза».

Экономия и яркость

В России такого еще нет, а на Вологодчине уже есть. Череповецкая компания «Setll» разработала светодиодные наборы, применение которых резко снижает ваши затраты на электричество. А освещение при этом становится значительно ярче, чем раньше.

Наборы «Setll» уже приобрели и используют в своей деятельности ведущие промышленные и торговые предприятия нашей области: «Северсталь», Череповецкая спичечная фабрика «ФЭСКО», Череповецкий завод силикатного кирпича, «Череповецхлеб», сеть супермаркетов «Макси» и другие. Инновационной продукцией заинтересовались и в других регионах страны, причем также весьма крупные и значимые компании, например, новороссийская «дочка» «Транснефти» — «Черномортранснефть». Уже открыты представительства «Setll» в Москве, Санкт-Петербурге и Нижнем Новгороде, ведутся переговоры с Челябинском.

— Высокий КПД источника тока, который разработал наш инженер, и использование качественных светодиодов фирмы «Самсунг» с высокой светоотдачей приводят к очень серьезной экономии электроэнергии.

В результате за счет низкого энергопотребления затраты на электричество снижаются в среднем более чем в четыре раза, — объясняет руководитель компании «СЭТЛЛ» Александр Дикий. — При этом установка наборов приводит к существенному увеличению яркости ваших ламп.

На страже здоровья

Новые светодиодные осветительные приборы имеют такой важный показатель, как пониженный коэффициент пульсации освещенности. Согласно современным научным исследованиям для комфортной и продуктивной работы человеческого

мозга этот коэффициент в помещениях должен составлять не более 4—5%. Если же он больше, то от постоянного мерцания ламп люди испытывают серьезную нагрузку, быстрее утомляются и работают с заметно меньшей продуктивностью, чем могли бы.

Требования российских санитарных норм чуть мягче: в соответствии с ними коэффициент пульсации в различных рабочих помещениях должен быть 5—10%. Однако в реальности он гораздо выше и в большинстве помещений приближается к 30%, что негативно сказывается на эффективности работы и здоровье сотрудников.

У светодиодных наборов «Setll» коэффициент пульсации составляет менее 1%. Поэтому, поставив эти наборы у себя в организации, учреждении или на предприятии, вы не только сэкономите деньги и сделаете ваши кабинеты и помещения ярче, но также повысите производительность труда и улучшите психологический климат в коллективе.

Устанавливаем и считаем

Набор «Setll» легко и надежно монтируется в корпус уже существующего светильника. Установить его очень легко. Не надо привлекать сторонние подрядные организации,

не нужно никаких дополнительных расходов на монтаж. Штатный электрик сделает все быстро: на каждый светильник целиком ему потребуется две-три минуты. А если электрика нет, то поставить светодиодный набор, следуя инструкции, сможет и обычный сотрудник. В этом случае на установку потребуются минут пять. Кстати, при необходимости набор так же легко демонтируется, и в светильник можно опять вернуть прежние люминесцентные лампы.

Если посчитать все получаемые выгоды от установки светодиодных наборов «Setll», получается вот что.

1. Расходы на освещение помещений снижаются в четыре раза. Следовательно, увеличатся доходы вашей организации.

2. В помещениях становится светлее, а коэффициент пульсации освещенности снижается до требуемых норм, уменьшая утомляемость работников.

3. Повышается долговечность работы светильников — до 50 тыс. часов (именно такой срок прописан в официальном сертификате). Это около шести лет непрерывной работы.

4. Пропадает необходимость регулярно менять перегоревшие лампы и светильники, а штатный электрик освобождается для решения более важных задач.

5. Освобождаются складские площади. Старые светильники надолго остаются на своих местах, а новых требуется гораздо меньше, следовательно, нет нужды хранить большой их запас на складе.

6. Исчезает такая серьезная проблема, как необходимость утилизации отработанных люминесцентных ламп. **Р**



ООО «СЭТЛЛ»
Тел. 8 (911) 534 20 08
E-mail: info@setll.ru
www.setll.ru

ВСЕ ПЛЮСЫ ЛИЗИНГА

ТЕКСТ: ПОЛИНА ЛУТАЙ

Любое развивающееся предприятие заинтересовано в том, чтобы содержать парк техники и оборудования в соответствии с требованиями времени и современных технологий.

Но, как правило, в большинстве случаев, когда принимается решение провести модернизацию или увеличить производственную базу, единовременные затраты для этих целей являются для бизнеса существенным финансовым бременем и снижают возможности поддерживать оборотный капитал в объеме, позволяющем уверенно сохранять устойчивое финансовое состояние.

Одним из эффективных и распространенных финансовых инструментов решения проблемы сохранения стабильной деятельности предприятия в период модернизации, обновления или увеличения производственной базы является финансовая аренда — лизинг. Он дает возможность обновить парк техники или внедрить новые технологии производства без крупных единовременных затрат и необходимости привлечения заемных средств.

Основное преимущество лизинговых программ состоит в том, что арендованное имущество можно сразу же вовлечь в производственный процесс и получать прибыль, значительно оптимизируя при этом налоговые выплаты. Оптимизация таких выплат заключается в том, что лизинговые платежи относят на расходы (себестоимость) в полном размере, снижая тем самым налогооблагаемую базу по налогу на прибыль. Все лизинговые платежи включают НДС, таким образом, существует возможность поставить НДС к возврату из бюджета.

ЗАО «Банк «Вологжанин» — это один из банков в Вологодской области, который с 2002 года начал продвигать на финансовом региональном рынке обширный перечень услуг финансовой аренды включая лизинг транспортных средств и оборудования. В настоящее время банк предлагает несколько видов лизинговых программ в зависимости от потребностей бизнеса:

— **лизинг спецтехники**, позволяющий приобрести высокотехнологичную строительную, лесозаготовительную и сельскохозяйственную технику, коммунальную технику для уборки улиц и другую специализированную технику;

Наша справка

На сегодняшний день в клиентской базе ЗАО «Банк «Вологжанин» имеется свыше 300 компаний и индивидуальных предпринимателей. Банк является партнером Вологодского бизнес-инкубатора и НП «Агентство Городского Развития» города Череповца, через которые реализуется поддержка субъектов малого и среднего предпринимательства в Вологодской области.



— **лизинг автотранспорта**, благодаря которому возможно обновить или пополнить парк грузового и пассажирского автотранспорта своей организации. Кроме того, лизинг коммерческого автотранспорта может быть интересен не только строительным, дорожным и транспортным организациям, но и другим фирмам, которым требуется, например, автомобиль бизнес-класса;

— **лизинг недвижимости**, позволяющий оформить на условиях финансовой аренды офисные, торговые, промышленные или складские помещения;

— **лизинг оборудования**. Здесь предметом лизинга могут выступать компьютеры и офисное оборудование, торговое, холодильное и пищевое оборудование, медицинское оборудование и техника, строительное, деревообрабатывающее, промышленное оборудование и т. д.

Важно отметить, что при оформлении лизинговой сделки в банке «Вологжанин» обеспечением выступает сам предмет лизинга, что может быть особенно интересно представителям малого и среднего бизнеса, для которых условие дополнительных залогов и поручительств при оформлении кредита зачастую является трудновыполнимым. Кроме того, существуют и другие весомые преимущества, такие, как минимальный размер аванса — от 10% — и быстрые сроки рассмотрения заявки: предварительно

решение принимается в течение 30 минут. Любая лизинговая сделка в банке «Вологжанин» оформляется на индивидуальных условиях, которые четко соответствуют потребностям клиента. Так, например, график платежей может предусматривать ежесезонные или сезонные выплаты.

Кроме того, в нашем регионе реализуется специальная программа поддержки малого и среднего бизнеса, в том числе и в направлении лизинговых операций. Малому и среднему предпринимательству предоставляются субсидии на возмещение части затрат, связанных с уплатой лизинговых платежей и первого взноса (аванса) при заключении договора лизинга. **Р**



Банк «Вологжанин»
г. Вологда, ул. Батюшкова, 11.
Тел. (8172) 21-11-51
г. Череповец, пл. Металлургов, 5.
Тел. (8202) 57-02-69
г. Сокол, ул. Школьная, 1.
Тел. (81733) 2-35-30
г. Грязовец, пр. Ленина, 85.
Тел. (81755) 2-25-04
г. Санкт-Петербург,
пер. Манежный, 14-а.
Тел. (812) 383-70-07

ОТВЕТСТВЕННЫЙ ПОДХОД К РАБОТЕ С БИЗНЕСОМ

«СТРАХОВОЙ БРОКЕР СБЕРБАНКА» ПРОДОЛЖАЕТ РЕГИОНАЛЬНУЮ ЭКСПАНСИЮ

ТЕКСТ: АЛЕКСАНДР НЕСТЕРОВ. ФОТО ИЗ АРХИВА КОМПАНИИ

Головной офис «Страхового брокера Сбербанка» расположен в Москве, однако основное поле его деятельности — российские регионы, где компания успешно развивается и уже стала лидером среди страховых брокеров по региональному присутствию. Своим видением развития бизнеса в Вологодской области делится Александр ГАЗИЗОВ, генеральный директор, член Совета директоров ООО «Страховой брокер Сбербанка», заместитель Председателя Совета СРО «АПСБ».

— Вы бываете в регионах?

— Да, конечно. И я, и мои коллеги из департамента регионального развития и продаж еженедельно посещаем офисы «Страхового брокера Сбербанка» в различных городах присутствия компании.

— Какова цель ваших визитов?

— Основная цель — определить точки роста, сформировать предложение для конкретного региона — я имею в виду предложение в части продуктов, рассмотреть специфику, так сказать, «непосредственно в поле». В каждом конкретном случае может пригодиться опыт разрешения тех или иных ситуаций в других регионах. Мы также анализируем, насколько эффективно осуществляется в местах продаж взаимодействие с банком, с партнерами, каково информационное поле относительно нашей компании.

— Как вы оцениваете присутствие компании в Вологодской области?

— За 2015 год при посредничестве «Страхового брокера Сбербанка» было заключено более 700 договоров страхования. Конечно, данный показатель нельзя назвать высоким, но мы только

начинаем свою деятельность, и с нами уже работает более 300 корпоративных клиентов в данном регионе, сумма ответственности страховщиков, определенная при посредничестве «Страхового брокера Сбербанка», составила более 25 млрд руб.

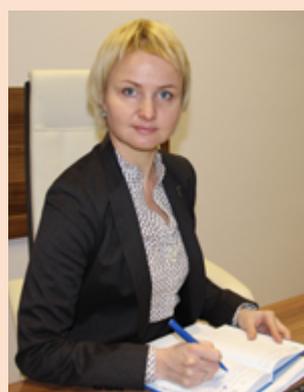
Наибольшее количество заключенных сделок приходится на сегменты крупного и среднего бизнеса, активны малый и микробизнес. В данный момент можем отметить, что в основном страхуется имущество предприятий, на втором месте по объемам — автотранспортные средства, спецтехника и товарно-материальные ценности юридических лиц. Наибольший потенциал в Вологодской области мы видим по направлениям страхование сотрудников, страхование гражданской ответственности застройщиков.

— С какими страховыми компаниями вы работаете в регионе?

— Мы предлагаем продукты всех страховых компаний-партнеров «Страхового брокера Сбербанка». Отмечу, что отсутствие локации в Вологодской области не мешает нам оформить полис любого из наших партнеров. Все наши партнеры —



сильнейшие игроки страхового рынка России. Котирование сделок мы осуществляем централизованно, через головные офисы страховщиков, а также обеспечиваем сопровождение договора клиента в постпродажный период. Таким образом мы



Ольга ИНИКОВА, заместитель генерального директора ООО «Агропромышленная холдинговая компания»:

— Основные предприятия, входящие в наш холдинг, — это сельхозпроизводители. Рисков у таких компаний немало, поэтому сотрудничество со «Страховым брокером Сбербанка» является для нас огромным плюсом. Мы можем обратиться к нашему страховому брокеру и получить от него не только своевременную, компетентную, со всеми нюансами информацию по всем страховым тарифам, предложенным на рынке по тому или иному виду имущества или риска, но и получить с помощью брокера максимальную защиту в любой страховой компании. Мы значительно экономим свое время, не вникая в тонкости спорных ситуаций, а получаем итоговый результат в виде урегулирования страховых случаев. Очень важный момент — это оптимизация затрат холдинга в сложной экономической ситуации, когда мы экономим каждый рубль. Брокер предлагает нам все возможные условия, и за нами остается право выбора наиболее выгодных условий.

Потенциал регионов для страховых брокеров

Рейтинг деловой активности субъектов РФ по объему производства товаров и услуг



- Лидеры рейтинга: Москва и МО, ХМАО, Санкт-Петербург, Татарстан, Свердловская область, Краснодарский край и др.
- Регионы с высоким уровнем потенциала
- Регионы со средним уровнем потенциала
- Регионы с низким уровнем потенциала (Алания, Адыгея, Калмыкия, Алтай, Ингушетия и др.)

* Оценка Страхового брокера Сбербанка

«Страховой брокер Сбербанка» имеет рейтинг кредитоспособности A+ от RAEX

Если говорить о новых направлениях развития, то в условиях экономической нестабильности актуальной проблемой становится недостаток ликвидности. В этой связи очень важен поиск новых возможностей для перестрахования рисков клиентов, поэтому мы обозначили свое присутствие на перестраховочном рынке и активно развиваемся на этом рынке. Здесь важно работать как по направлению перестраховочной защиты по рискам наших клиентов — юридических лиц, так и по линии страховых региональных компаний. По второму направлению мы готовы предложить услуги по перестрахованию портфелей в основном региональных страховых компаний как на отечественной площадке, так и у международных перестраховщиков.

поддерживаем клиента на протяжении всего срока действия полиса и с уверенностью можем сказать, что, приобретая услугу страхования через «Страхового брокера Сбербанка», клиент получает на 100% качественный продукт.

Клиент в зависимости от своих потребностей сам определяет страховую компанию. Если говорить непосредственно о Вологодской области, то здесь по объемам лидируют такие партнеры, как Росгосстрах, СОГАЗ, Страховой дом ВСК.

— Каковы целевые ориентиры «Страхового брокера Сбербанка» в данном регионе?

— Если обратить внимание на карту, то мы определили Вологодскую область, как потенциальный для развития продаж регион.

— В чем вы видите потенциал развития компании в регионе, на какие услуги делаете ставку?

— Как мы отметили ранее, безусловно, в приоритете как были, так и остаются имущественные виды страхования. Но мы развиваемся и оперативно реагируем на

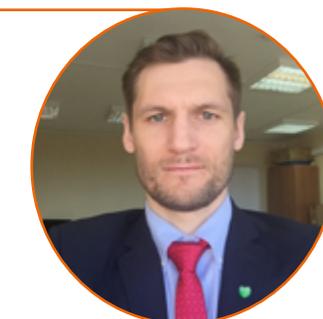
все изменения на рынке. Так, совместно с одной из страховых компаний мы разработали продукт по страхованию гражданской ответственности застройщиков, предлагающий клиентам конкурентные тарифные ставки, высокие лимиты ответственности, а также гарантию сохранения инвестиций участника долевого строительства. Большое внимание мы уделяем и реальной перестраховочной защите. Наша экспертиза позволяет сделать вывод, что имеющийся у нас в настоящее время продукт по ГОЗам является реальным продуктом с реальной защитой.

Мы также уделяем большое внимание оценке имущественных рисков предприятия и сопровождению договора страхования, принимая самое активное участие в процессе урегулирования убытка страхователя в случае наступления страхового случая. ■

Ваш личный брокер в регионе Алексей Кузнецов:

— Мы готовы проконсультировать вас по всем вопросам страхования, оказать квалифицированную помощь, а также выехать на производство и оценить все риски предприятия.

Тел. +7 (921) 233-02-62.
E-mail: AVKuznecov@broker-sb.ru.



СЕКРЕТЫ БЕЗОШИБОЧНОГО НАЙМА

ТЕКСТ: АЛЕКСАНДР МАЛЬЦЕВ. ФОТО: МАРИНА МУРЗИНА

Авторский семинар эксперта в области антикризисного управления Алексея ФАТЕЕВА, посвященный технологиям эффективного найма и стратегии развития бизнеса, прошел в Вологде в рамках весенней серии «Бизнес-сессий», организуемых для читателей командой журнала «Бизнес и Власть».

«Главный ресурс любой компании — не люди, как многие считают, а правильные сотрудники, — утверждает Алексей Фатеев. — И чтобы вы — играть борьбу на самом конкурентном рынке — рынке труда, — владельцы бизнеса не должны ждать, когда к ним вдруг придут классные специалисты, а должны активно использовать инструменты маркетинга для их привлечения и удержания». Эксперт напомнил руководителям вологодских предприятий, пришедшим на встречу, что неверно подобранный сотрудник (даже работающий в низовом звене компании) может стать «бомбой замедленного действия» — угрозой для безопасности бизнеса и даже причиной его краха.

«Нужно принять как факт: в головах ваших потенциальных и настоящих работников существует вакуум, который вы как владелец бизнеса должны заполнить. Иначе это сделают конкуренты, домыслы и пересуды, — обращаясь к слушателям, Фатеев подчеркивает важность «внутреннего» и «внешнего» пиара. — И вы, и ваши сотрудники, и ваши клиенты точно должны понимать, для чего вы работаете, в чем ценность вашего товара или услуги. Расскажите на собеседовании, пропишите в должностной инструкции, осветите в СМИ, в чем уникальность вашего предложения на рынке, в чем ваша цель, и как каждый сотрудник должен ежедневно работать на эту цель». Например, менеджер отдела продаж должен обеспечивать не только увеличение объема продаж и прибыли, но и поддерживать репутацию компании. Бухгалтерия должна обеспечивать точность и оперативность финансовой информации, предотвращать любые возможные проблемы с фискальными органами.

При найме и дальнейшем взаимодействии с сотрудниками Фатеев настаивает на соблюдении определенной последовательности: «Сначала вы должны точно представить, каких результатов работы вы ждете от соискателя или стажера,



Неверно подобранный сотрудник может стать «бомбой замедленного действия» — реальной причиной краха вашего бизнеса.

а уже потом сформулировать, что именно должен делать сотрудник для достижения этих результатов, и далее — какими умениями, навыками и характеристиками он должен обладать». Именно эти качества и требуется проверять на собеседовании с соискателем. В частности, их позволяет отследить и зафиксировать авторская технология Патрика Валтена — партнера Алексея Фатеева — под названием «Recru-Тес». Ее составной частью является онлайн-тест — серия вопросов и ответов, через которую интервьюер определяет уровень таких черт личности, как энергия, настойчивость, самообладание, общительность — всего около двух десятков показателей, позволяющих при найме принять взвешенное решение, а не по принципу «нравится / не нравится».

Встреча проходила в онлайн-режиме, и гости журнала могли задавать вопросы эксперту. Так, отвечая

на волнующий многих руководителей вопрос, как мотивировать сотрудников в современных реалиях, не прибегая исключительно к увеличению фонда оплаты труда, Алексей Фатеев выделил три основных фактора. Во-первых, это сама работа, которая должна нравиться сотруднику. Он должен понимать, в чем ее смысл, как она помогает компании добиваться поставленных целей и способствует развитию его собственной личности. Во-вторых, это, конечно, зарплата. «Она волнует всех — и «правильных», и «неправильных» сотрудников. Но первые в отличие от вторых четко осознают, за что именно они получают деньги, за какие успехи они могут быть вознаграждены, а за какие ошибки могут быть наказаны рублем». На третье место Фатеев поставил окружение. Но если для «неправильных» сотрудников за этим словом скрываются лишь удобства расположения



рабочего места и чистота кафеля в офисном туалете, то для «правильных» сотрудников окружение — это прежде всего люди, т. е. та команда, с членами которой они каждый день работают, общаются, перенимают их опыт и растут вместе с ними.

«Лозунг «Кадры решают все» по-прежнему актуален. С правильно подобранным персоналом можно решать любые задачи в любых экономических условиях, — делится после семинара предприниматель Алексей Семенов (центр «Папарацци», газета «ГородокЪ», сервис «qr.ru» и др.). — Сейчас количество работников с хорошим качеством образования, с чувством ответственности, с желанием интеллектуально развиваться объективно снижается, хотя именно на таких людях и держится любой бизнес. К сожалению, многих кандидатов, которые приходят к нам устраиваться на работу, интересует только зарплата, а то, что ее нужно заработать, а не получить, — это для них бывает в диковинку. Поэтому мало-мальски вменяемые работники, которым интересно на

работе, становятся на вес золота, и их выискивание — основная задача руководителя. И здесь главную роль начинают играть не только интуиция и опыт, но и спецтехнологии: от подачи объявления до собеседований».

По словам Алексея Семенова, задача руководителя — не только нанять, но и увлечь своих работников. «Поэтому он всегда должен учиться, генерировать идеи, создавать в коллективе особую атмосферу и ставить для своего «золотого» персонала амбициозные задачи, — говорит он. — Ведь только при подборе «правильных» сотрудников можно решать большие задачи. Личный пример и личная увлеченность руководителя — основа устойчивого развития компании». **BB**

Подробнее о технологиях эффективного найма читайте: Фатеев А., Валтен П. Найм без ошибок: книга для руководителя. — М., 2014. — 274 с.



ЭМОЦИОНАЛЬНЫЙ ПРОФАЙЛИНГ: ЧТО ЭТО, И КАК ЭТО ИСПОЛЬЗОВАТЬ

ТЕКСТ: ДМИТРИЙ ЮЩЕНКО, НАТАЛИЯ ЦАРЕВА*

Продолжая серию статей об особенностях эмоционального интеллекта, поговорим об эмоциональном профайлинге — умении читать людей, в том числе и в контексте бизнес-коммуникаций.**

Строго говоря, профайлинг — это совокупность психологических методов оценки и прогнозирования поведения человека на основе анализа наиболее информативных признаков его поведения и внешности: привычных (глубинных) эмоций, особенностей внешности, речи.

Большое удобство профайлинга состоит в том, что он не требует специальной процедуры тестирования. Наблюдая за поведением человека, профайлер весьма быстро может составить о нем достаточно глубокое представление. В контексте бизнеса владение навыками профайлинга незаменимо при приеме сотрудников на работу, ведении переговоров, определении целесообразности сотрудничества с конкретным человеком и даже целыми организациями.

Надо заметить, что современный бизнес осознал необходимость психологического профилирования и богатство его возможностей совсем недавно, хотя исторически профайлинг ведет свою историю с позапрошлого века.

Технология профайлинга изначально применялась для заочного описания личности потенциальных и реальных преступников, то есть относилась к сфере безопасности. Так, скажем, авиационная компания «Эль Аль» («El Al») имеет статус одной из самых безопасных в мире. Нам приходилось летать рейсами этой авиакомпании, и особый разговор, который при посадке на рейс ведут с пассажирами ее сотрудники, до сих пор оставляет впечатление странного: ну подумайте сами, насколько человек ведет с вами беседу о совершенно не относящихся к предстоящему



путешествию вещах. Во время одной из командировок на наших глазах мужчину спросили, куда он летит. Товарищ решил пошутить: «Жениться». Не знаем уж, что стало причиной такого ответа, но сейчас можем предположить, что ответ прозвучал, как говорят специалисты по НЛП, не вполне конгруэнтно. Иными словами, его мимика не соответствовала тексту ответа. Как здорово, что мы приехали в аэропорт весьма рано, потому что шутника крайне вежливо пригласили пройти дополнительную беседу, которая оказалась очень длительной. «И при этом никаких досмотров, только разговор и внимательное наблюдение за реакциями», — рассказывал он потом... В настоящее время опыт применения профайлинга в этой авиакомпании внедряется по всему миру, в том числе и в России.

Человек говорит в общей сложности около 30 минут в день, в то же время он может произвести, распознать и, что самое главное, классифицировать (т. е. придать значение и смысл на бессознательном или интуитивном уровне) около полумиллиона выражений лица. Известный американский исследователь Пол Экман совместно с коллегой Уоллесом Фризенем разработали EmFACS (Эмоциональную систему кодирования лицевых движений), позволяющую безошибочно определять испытываемую индивидуумом даже скрываемую эмоцию.

* Дмитрий Ющенко — тренер международной категории, психолог-психотерапевт, член Международной федерации коучинга; Наталия Царева — тренер, генеративный коуч Центра современного тренинга и консультаций «Экология Разума» (www.dhe.ru).
** См. «Бизнес и Власть» №1, 2016. С. 50–51.

Подход, объединяющий мастерство в НЛП и в психологическом профилировании, становится все популярнее у бизнесменов: собственники и руководители компаний хотят оценивать намерения и достоверность высказываний своих сотрудников, партнеров, клиентов.

Мы в Вологодском психологическом центре «Экология разума», давно занимаясь вопросами эмоций и невербальной коммуникации, естественным образом пришли к пониманию методики, которую назвали «Эмоциональным профайлингом». Она достаточно проста в освоении и успешно проверена в работе спецслужб, в деловой коммуникации, в построении личных отношений и в психотерапии. Поскольку эмоциональная сфера человека относится к числу малоконтролируемых на сознательном уровне, ее исследование позволяет существенно спрогнозировать пригодность человека к тому или иному виду деятельности, предсказать его поведение в будущем. А это важно.

Итак, эмоции мы разделили на поверхностные и глубинные. Поверхностные эмоции проявляются спонтанно. Например, если в тот момент, когда вы увлеченно читаете эту статью, некто подойдет и хлопнет вас сзади по плечу, то каждый из вас отреагирует по-своему. Кто-то просто удивится, но будет и тот, кто испытает тревогу. Некто обрадуется, а кто-то, не раздумывая, развернется и отвесит шутнику хук слева. Это поверхностные эмоции. Они формируются лимбической системой мозга и тем его отделом, который нейрофизиологи называют «рептильный разум».

Однако в модели «триединого мозга» выдающегося американского ученого Пола Мак Лина существует еще и отдел, называемый «неокортекс», или кора больших полушарий. Именно здесь и нигде иначе человек проявляет себя как *Homo sapiens*. Здесь принимаются рациональные решения, ведется планирование, усваиваются результаты и наблюдения, решаются логические задачи. Именно эта часть мозга отвечает за то, что человек будет делать с внезапно возникшей эмоцией

дальше. А дальше он уйдет в глубинную эмоцию, привычную для себя и определяемую его обычной мыслительной стратегией.

Мы вслед за Полом Экманом и нашими друзьями и партнерами из Института современного НЛП Михаилом Пелехатым и Юрием Чекчуриным выделяем восемь базовых эмоций: гнев, страх, печаль, отвращение, презрение, удивление, радость, интерес.

Базовыми они называются потому, что в равной мере свойственны всем жителям планеты: от представителей крупных цивилизованных стран до членов племени пуа пуа в джунглях Южной Африки.

В контексте бизнеса владение навыками профайлинга незаменимо при приеме сотрудников на работу, ведении переговоров и определении целесообразности сотрудничества с конкретным человеком или организацией.

Но что происходит дальше, после того как человек испытал первичную (поверхностную) эмоцию? Переживание некоторых из них сопровождается дисфорией, т. е. внутренним дискомфортом. Например, это тревога. Человека словно трясет, «колбасит». Неокортекс, разумная часть мозга, подбирает различные варианты того, как уйти, куда спрятаться от этого дискомфорта. Ну, например, можно начать прорисовывать себе благоприятное будущее. И это выход, ведь природа эмоции под названием «тревога» как раз и состоит в ощущении непредсказуемости последствий и их неуправляемости. Можно, наоборот, «отпустить» все в прошлое и сказать себе: «Ну чего уж теперь». Вздохнуть и погрузиться в печаль. Не совсем позитивная эмоция, согласны? Однако гораздо комфортнее, чем потряхивающая тело, сжимающая сосуды и выворачивающая тело наизнанку та самая тревога. «Печаль моя светла», — сказал поэт когда-то и вошел в историю.

Между прочим, и с позитивными эмоциями не все так просто. Попробуйте мысленно увеличивать интенсивность радости. Одновременно повышайте и веселость для ее повода. Ну, например, размер квартальной премии.

Поверьте, когда ее воображаемый размер перевалит за некоторую (у всех она будет разная) величину, на смену радости придет сначала легкая тревога, а следом за ней и ее ближайший соратник — страх. Опять же вспомним классика: «Остап расстегнул на коленях квадратный саквояж и сунул Балаганову пять белых пачек, перевязанных шпагатом. У бортмеханика сразу же пропал аппетит. Он замолчал, перестал есть, запрятал деньги в карманы и уже не вынимал оттуда рук». Испугался. Наглядно? Жизненно.

Так вот: основная идея «эмоционального профайлинга» состоит в систематизированных наблюдениях. У каждого человека есть набор привычных внутренних

стратегий ухода от дискомфортных переживаний в более комфортные, которые позволяют спрогнозировать его поведение в любой (!) обстановке и с большой степенью вероятности предсказать его реакцию на заданное событие.

Мы помним, что базовых эмоций всего восемь. А значит, и базовых психологических профилей тоже восемь: гипертим, гипотим, истероид, эпилептоид, параноял, шизоид, эмотив и психастеник. Есть еще циклоиды, лабильные, но это уже «мозаические подвиды», которые можно разложить на базовые компоненты.

Каждому из перечисленных психотипов соответствуют стратегии входа в ту или иную эмоцию. И каждому свойственно прятаться в привычной эмоции от периодически возникающего или могущего возникнуть дискомфорта в процессе деловой коммуникации.

Об особых методах «чтения» людей, соотношении их с профилями и том, как полученное о человеке знание учитывать при выстраивании оптимальной для вас коммуникации, читайте в следующем номере «Бизнеса и Власть». **P**

ПРИУМНОЖАЯ РЕЗЕРВЫ

ТЕКСТ: ДМИТРИЙ КАТАЕВ, ФОТО ИЗ АРХИВА КОМПАНИИ

Как получить кредит, если отказывает банк? Как эффективно инвестировать свободные деньги? Неплохой альтернативой банковскому сектору является кредитная кооперация. На вопросы читателей журнала «Бизнес и Власть» отвечает директор по развитию КПК «Резервный капитал» Юрий ОПАРИН.



жений в среднем выше инфляции и выше, чем по вкладам в банковском секторе. В «Резервном капитале» процент по программам сбережений временно свободных денежных средств юридических лиц и индивидуальных предпринимателей составляет от 14 до 16% годовых. При этом есть возможность пополнения счета, а проценты капитализируются. Более того, вы можете ежемесячно пользоваться начисляемыми процентами на нужды вашего бизнеса.

Проценты по программам сбережений физических лиц еще выше. В результате вы не просто сохраняете свои средства от инфляции, но и приумножаете их, просто размещая их в нашем кооперативе.

При этом вы в любой момент можете потребовать свои средства назад.

— **Получается, что и гражданам, и компаниям выгоднее хранить свои деньги у вас, чем в банке. А какие гарантии кооператив дает своим пайщикам?**

— Гарантии есть, и серьезные. Во-первых, кооператив «Резервный капитал» работает на рынке с 2011 года и за это время уже заслужил хорошую деловую репутацию в Санкт-Петербурге, Вологде, Череповце, Рыбинске, Вельске.

Во-вторых, мы включены в Государственный реестр кредитных потребительских кооперативов Банка России и имеем порядковый номер 1243. То есть наша деятельность официально регулируется Центробанком через периодические проверки и постоянный контроль.

В-третьих, деятельность «Резервного капитала» регулируется Федеральным законом № 190 «О кредитной кооперации». По этому закону все кредитные кооперативы должны входить в состав профильных саморегулируемых организаций, каждая из которых обязана иметь компенсационный фонд, чьи средства гарантируют возврат средств пайщикам кооператива. «Резервный капитал» является членом организации «Опора Кооперации» и ежегодно отчисляет средства в ее компенсационный фонд.

В-четвертых, в соответствии с требованиями Центробанка «Резервный капитал» имеет собственный резервный фонд, гарантирующий возврат средств всем юридическим и физическим лицам, разместившим у нас свои сбережения. **Р**



г. Вологда, Советский пр., д. 6, оф. 228.

Тел. (8172) 729-063

КПК «Резервный капитал», ИНН 3525271599, ОГРН 1113525017781. Только для членов КПК. Членом КПК может стать каждый в возрасте 16+. Для этого необходимо внести разовый регистрационный (150 руб.) и паевый, или возвратный (500 руб.), взносы.

КАК ПОЛУЧИТЬ ВОЗМОЖНОСТЬ СНИЗИТЬ ЗАТРАТЫ НА РАСЧЕТНО-КАССОВОЕ ОБСЛУЖИВАНИЕ?

Сегодня, когда быстро и повсеместно растут расценки на товары и услуги, предприниматели вынуждены искать способы максимально сокращать издержки, в том числе и на расчетно-кассовое обслуживание (РКО) в банках. Одним из способов снизить затраты на РКО может стать использование пакетного обслуживания.¹

Каждая отдельно взятая услуга, как правило, обходится дороже, чем в составе пакета услуг. Поэтому пакетное предложение по услугам РКО может помочь вам сэкономить.

Сбербанк предлагает своим клиентам прогрессивную линейку пакетов услуг: чем больше услуг входит в пакет и чем выше их общая стоимость, тем больше скидка. Стоимость пакета услуг фиксированная, что упрощает планирование расходов на банковское обслуживание. Точное знание о том, сколько ты потратишь в течение года, тоже помогает экономить!

ШЕСТЬ ВАРИАНТОВ ДЛЯ УДОБНОГО БИЗНЕСА

В линейке Сбербанка сегодня представлено шесть пакетов услуг РКО (см. таблицу): «Минимальный», «Базис», «Актив», «Оптимал», «Зарплатный» и «Моя команда». Эти пакеты включают в себя ведение рублевого счета и ежемесячную абонентскую плату за интернет-банк «Сбербанк Бизнес Онлайн»², а также проведение электронных платежей. В ряд пакетов также входят взнос и выдача наличных, зарплатный договор и другие услуги. А пакет услуг «Моя команда»³ дает возможность получать профессиональную помощь по ведению бизнеса.

СБЕРБАНК — ЭТО:

- высокий уровень обслуживания;
- удобный интернет-банк и современное мобильное приложение;
- большое количество клиентов;
- широкая сеть отделений и банкоматов, современные процессинговые центры.

ВЯЧЕСЛАВ ВЛАДИМИРОВИЧ КОСТЫНА, генеральный директор ООО «Чистая компания Ярославль»:

— Наша компания является официальным дистрибьютором концерна KARCHER. Мы активно пользуемся комплексом услуг Сбербанка. Уже оценили, как удобна система «Сбербанк Бизнес Онлайн», которая помогает нам видеть всю информацию об операциях по счету, отслеживать платежи покупателей Керхер-Центра и проводить свои. Отдельно отмечу возможность внесения наличных средств на расчетный счет в любое время через устройство самообслуживания. Пользуясь пакетом услуг, мы можем рационально распределять свое рабочее время, а это благоприятно сказывается на бизнесе.

На правах рекламы.

КАК ПОДКЛЮЧИТЬ ПАКЕТ УСЛУГ РКО?

Самый простой способ подключить пакет услуг РКО Сбербанка — оформить заявку на сайте по адресу: http://sberbank.ru/ru/s_m_business/bankingservice/rko. Вам перезвонит специалист банка и проконсультирует по всем вопросам. Также вы можете позвонить по телефону 8 (800) 555 5 777 или посетить офис Сбербанка, обслуживающий юридических лиц и ИП.

СОСТАВ ПАКЕТОВ УСЛУГ

	Максимальный	Базис	Актив	Оптимал	Зарплатный
РАСЧЕТНО-КАССОВОЕ ОБСЛУЖИВАНИЕ					
Ведение счета в рубль, кол-во счетов	Для всех пакетов доступен один счет				
Ежемесячная плата за пользование интернет-банком «Сбербанк Бизнес Онлайн»	✓	✓	✓	✓	✓
Проведение электронных платежей в течение месяца, руб. ⁴	до 5	до 10	до 20	до 30	до 30 ⁵
Прим. наличных — руб. ⁶	до 50 000	до 80 000	до 300 000	до 150 000	—
Выдача наличных — руб. ⁷	—	до 140 000	до 100 000	до 250 000	до 200 000
Предоставление справок об операциях по счету	—	Наличные	Наличные	Наличные	—
Предоставление дубликата выписки	—	Наличные	Наличные	—	—
Зачисление денежных средств на счета банковских карт	—	—	—	—	Наличные
Обслуживание зарплатных карт ⁸ • Visa Classic/You Gold • MasterCard/Standard/ • MasterCard Gold	—	—	—	—	Наличные
Стоимость	1400	3400	3200	5000	5600
Дополнительные скидки по услугам					
Выдача чековой книжки	—	скидка 50%	скидка 50%	скидка 50%	—

1. Пакетное обслуживание/пакет услуг — это комплексный продукт, включающий в себя набор определенных банковских услуг для удобного ведения бизнеса на привлекательных условиях.
2. Подключение к интернет-банку «Сбербанк Бизнес Онлайн» и открытие расчетного счета в пакеты услуг РКО не входят. Наличие системы интернет-банка является обязательным условием для подключения пакетов. За подключение интернет-банка «Сбербанк Бизнес Онлайн» и открытие расчетного счета взимается дополнительная комиссия.
3. Пакет услуг «Моя команда» могут подключить юридические лица и индивидуальные предприниматели, имеющие расчетный счет в ПАО Сбербанк на территории Москвы, Санкт-Петербурга и Екатеринбурга. Небанковский сервис «Моя команда» в рамках пакета услуг (за исключением услуг РКО) предоставляется Сбербанком как агентом в рамках соответствующего договора с партнером.
4. Лимит операций. При превышении установленного лимита соответствующая услуга (в объеме превышения) предоставляется по стандартным тарифам Банка. Клиент также сможет воспользоваться услугами, не включенными в пакет услуг по стандартным тарифам.
5. В том числе налоговые платежи и платежи, осуществляемые Банком по поручению клиента на сумму зарплатного реестра в рамках зарплатного договора.
6. По пакетам услуг «Базис», «Актив», «Оптимал» прием наличных на счет осуществляется по объявлению на взнос наличным, через устройства самообслуживания и с использованием международных корпоративных карт, выпущенных к расчетному счету. По пакету услуг «Минимальный» прием наличных на счет осуществляется через устройства самообслуживания и с использованием международных корпоративных карт, выпущенных к расчетному счету.
7. Включая операции с использованием международных корпоративных карт, выпущенных к расчетному счету.
8. Только основные карты, выданные сотрудникам предприятий. Другие виды зарплатных карт и дополнительные карты обслуживаются по тарифам для физических лиц и оплачиваются держателем карты.
Подробную информацию о пакетах услуг РКО Сбербанка, об условиях и документах, необходимых для их оформления, о перечне услуг, включаемых в каждый пакет, о стоимости пакетов и тарифах, а также иную дополнительную информацию узнайте на сайте <http://sberbank.ru>, в отделениях Банка, обслуживающих юридических лиц и индивидуальных предпринимателей, или по телефону +7 (495) 500-55-50. Изменение условий производится Банком в одностороннем порядке. Информация, представленная в данном материале, не является публичной офертой. В отношении информационной продукции — без ограничения по возрасту. ПАО Сбербанк. Генеральная лицензия Банка России на осуществление банковских операций № 1481 от 11.08.2015.

ПЕРЕЗАГРУЗКА: ЧТО СУЛИТ РЕФОРМА ТРЕТЕЙСКОГО СУДА

ТЕКСТ: ЕКАТЕРИНА СУББОТИНА

Буквально через полгода — 1 сентября 2016 года — вступает в силу Федеральный закон № 382 «Об арбитраже (третейском разбирательстве) в РФ». Это завершающий этап реформы системы третейских судов, объявленной Владимиром Путиным еще в 2012 году.

Напомним, что реформа направлена на повышение статуса третейских судов, увеличение независимости и эффективности третейского судопроизводства, а также на разгрузку государственных арбитражных судов от некоторых категорий судебных дел.

Согласно вступающему в силу закону третейские суды станут арбитражными учреждениями. Документ устанавливает четкий порядок их образования и деятельности, а также организацию и процедуру третейского разбирательства. В частности, предусматривается, что постоянно действующие арбитражные учреждения могут создаваться только при некоммерческих организациях, получивших право на осуществление функций постоянно действующего арбитражного учреждения в соответствии с актом Правительства РФ. Указанное право предоставляется на основе рекомендации Совета по совершенствованию третейского разбирательства, который должен быть создан при уполномоченном федеральном органе исполнительной власти и включать в себя представителей органов власти, объединений предпринимателей, а также представителей юридического, научного и предпринимательского сообщества.

В отличие от третейских судов, образуемых для разрешения конкретных споров, постоянно действующим арбитражным учреждениям при условии соблюдения установленных требований предоставляется право на выполнение функций по администрированию третейского разбирательства, рассмотрение отдельных видов корпоративных споров, а также право на обращение в суд с запросом об оказании содействия в получении доказательств.

Новый закон также регулирует процедуру третейского разбирательства, устанавливает требования к арбитражному соглашению, третейским судьям (арбитрам), определяет порядок вынесения, отмены и приведения в исполнение решений третейских судов, а также порядок хранения решений, постановлений и материалов дел

третейских судов постоянно действующими арбитражными учреждениями.

Кроме того, устанавливаются общие требования к регламентам арбитражного учреждения, к организации деятельности постоянно действующих арбитражных учреждений и закрепляются основания ответственности арбитров и некоммерческой организации, при которой создано постоянно действующее арбитражное учреждение.

Вступление в силу «Закона об арбитраже» не означает того, что в одночасье будут ликвидированы существующие третейские суды. Документом предусмотрено, что в течение трех месяцев (т. е. до конца года) Правительство РФ должно установить порядок выдачи разрешения на осуществление функций постоянно действующего арбитражного учреждения. Только по истечении одного года с момента утверждения этого порядка действующие третейские суды, кото-

рые не получают указанного разрешения кабинета министров, должны будут прекратить свою деятельность.

Несмотря на то что принятие законодательного акта, возможно, направлено на «огосударствление» третейского разбирательства, данный закон позволит оставить на плаву только те арбитражные учреждения, которые будут состоять из профессиональных третейских судей, в состав которых уже не смогут войти все желающие, в том числе те, кто не имеет юридического образования.

Хочется надеяться, что наведение порядка в деятельности третейских судов в любом случае повысит уровень доверия к ним. **Р**



Наша справка

Третейский суд «Вердикт» в Вологде осуществляет свою деятельность в соответствии с действующим законодательством и ведет работу по реорганизации согласно требованиям Федерального закона № 382 «Об арбитраже (третейском разбирательстве) в РФ».

«Вердикт» рассматривает любые споры, возникающие в сфере гражданско-правовых отношений, а также предпринимательской и иной экономической деятельности.

Правом подачи исков в третейский суд обладают как физические, так и юридические лица при наличии заключенного третейского соглашения между сторонами спора.

Основными преимуществами третейского суда «Вердикт» являются:

- оперативность рассмотрения дел в отличие от государственного процесса;

- узкая специализация, опыт и компетентность судей;

- законность выносимых решений;

- исполнительное производство по решениям третейского суда ничем не отличается от производства по решениям арбитражных судов;

- рассмотрение дел в третейском суде приближено к жизни и не завязано на формальности государственного процесса.

«Вердикт» ведет свою работу с 2013 года. За данный период рассмотрено более 120 судебных дел. В этот третейский суд обращаются не только крупные предприятия Вологодской области, но и организации из других регионов.

ЧЕТВЕРТЫЙ ПОШЕЛ:

ЛИКВИДАЦИЯ АДМИНИСТРАТИВНЫХ БАРЬЕРОВ ДЛЯ СТРОИТЕЛЬНОЙ ОТРАСЛИ

ТЕКСТ: ИРИНА СМЫШЛЯЕВА.*

В связи с последними изменениями в «Закон о защите конкуренции» и иные законодательные акты (так называемый «четвертый антимонопольный пакет») антимонопольный орган с 10 января 2016 года уполномочен рассматривать жалобы участников строительного рынка на акты, действия или бездействие уполномоченных в строительстве органов власти и организаций, осуществляющих эксплуатацию инженерных сетей.



Соответствующие изменения были подготовлены в рамках правительственного плана мероприятий («дорожной карты») по совершенствованию градостроительной деятельности в целях избавления отрасли от административных барьеров.

Порядок административного обжалования в строительстве определен статьей 18.1 «Закона о защите конкуренции». С жалобами в антимонопольный орган в данном порядке могут обращаться профессиональные субъекты градостроительных отношений — юридические лица и индивидуальные предприниматели.

Жалобы рассматриваются в рамках утвержденных Правительством России исчерпывающих перечней процедур в сферах строительства. Жаловаться можно на такие административные барьеры, как незаконный отказ в приеме документов, заявлений; предъявление не установленных нормативно-правовыми актами требований; нарушение сроков осуществления процедур, включенных в исчерпывающий перечень процедур в соответствующей сфере

строительства; понуждение осуществить процедуры за рамками таких «исчерпывающих перечней».

В настоящее время постановлением Правительства РФ № 403 утвержден исчерпывающий перечень административных процедур в сфере жилищного строительства, который включает в себя 134 процедуры, необходимые на всех этапах реализации проекта жилищного строительства, в том числе процедуры, связанные с получением прав на земельный участок и его градостроительной подготовкой, заключением договоров о подключении к сетям инженерно-технического обеспечения, архитектурно-строительным проектированием, осуществлением строительства и реконструкции, получением разрешения на ввод объекта в эксплуатацию, заключением договоров энерго-, тепло-, водо-, газоснабжения и водоотведения.

Отныне строители могут жаловаться в ФАС на незаконный отказ органов власти в приеме документов, на предъявление теми не установленных нормативно-правовыми актами требований, а также на нарушение сроков осуществления необходимых процедур.

Минстрой России ведет соответствующий реестр административных процедур, в котором содержатся сведения о документах, предоставляемых заявителем для прохождения конкретной процедуры, сроках ее прохождения, основаниях для отказа в осуществлении процедуры. Реестр размещен на официальном сайте ведомства — www.minstroyrf.ru в разделе «Деятельность — жилищная политика».

В 2016 году планируется разработка подобных исчерпывающих перечней процедур для сетей электроснабжения, водоснабжения и водоотведения и для объектов нежилого значения.

Рассмотрение указанных жалоб антимонопольный орган осуществляет в сжатые сроки: от 7 до 14 рабочих дней. По итогам рассмотрения жалобы уполномоченному органу и эксплуатирующей сети организации может быть выдано обязательное для исполнения предписание, направленное на устранение допущенных нарушений, в том числе о заключении, расторжении или изменении условий договора для эксплуатирующей сети организации.

Кроме того, за допущенные нарушения осуществления исчерпывающего перечня процедур в сфере строительства установлена административная ответственность, а именно в соответствии со ст. 14.9.1 КоАП РФ неправомерные действия (бездействие) должностных лиц органов власти влекут предупреждение или наложение штрафа в размере до 50 тыс. руб., а также при

повторном нарушении — дисквалификацию таких лиц до двух лет.

Что касается ответственности эксплуатирующих сети организаций, то согласно ст. 9.21 КоАП РФ на них может быть наложен штраф в размере от 100 тыс. до одного млн руб., а должностные лица таких организаций должны нести ответственность в виде штрафа в размере от 10 до 50 тыс. руб., при повторном же нарушении им грозит дисквалификация на срок до трех лет. **ББ**

Продолжение следует.

* Автор — заместитель начальника отдела контроля антимонопольного законодательства и экономического анализа управления ФАС по Вологодской области.

ЖИЛКОМСПОР

ТЕКСТ: ЛЮДМИЛА ФЕДОРОВА, ПРЕСС-СЛУЖБА АРБИТРАЖНОГО СУДА ВОЛОГОДСКОЙ ОБЛАСТИ

Нарушения в сфере ЖКХ часто являются предметом судебных тяжб, немало из которых решается не в пользу управляющих компаний и ТСЖ. Причина — ужесточение законодательства и более пристальное внимание к их деятельности со стороны контролирующих органов.

Статистика Арбитражного суда Вологодской области показывает, что по итогам 2015 года количество дел об оспаривании решений административных органов о привлечении к административной ответственности в сравнении с 2014 годом увеличилось более чем на 60%. И большая часть подобных дел связана с нарушениями в сфере жилищно-коммунального хозяйства и благоустройства территорий муниципальных образований.

Обусловлен такой резкий рост в первую очередь усилением внимания административных органов к благоустройству придомовых территорий и содержанию общего имущества многоквартирных домов. Здесь прежде всего можно выделить возросшие требования к обустройству и содержанию придомовых контейнерных площадок для сбора мусора, участков с зелеными насаждениями, к порядку уборки снега и наледей с кровель зданий, с проезжей части дорог, тротуаров, ступеней и площадок перед входами в здания, к правилам расклейки афиш, различного рода объявлений и рекламы на домах и придомовых территориях и т. д.

Среди показательных примеров — дело об оспаривании одним из ТСЖ города Вологды постановления административной комиссии, согласно которому товариществу вменялось невыполнение обязанности по уборке от мусора территории, прилегающей к контейнерной площадке по периметру (до пяти метров). Представители ТСЖ не согласились с назначенным наказанием, ссылаясь на то, что все нарушения были устранены в максимально короткий срок. Однако ТСЖ в удовлетворении требований было отказано, так как событие и состав

правонарушения были доказаны представленными документами: протоколом об административном нарушении, актом обследования зданий и элементов внешнего благоустройства, фотоматериалами. Доказательств же принятия товариществом самостоятельных мер для своевременной уборки территории, прилегающей к спорной контейнерной площадке, и вывоза находящегося на ней мусора до обнаружения нарушения уполномоченными должностными лицами в материалы дела представлено не было.

Не менее часто оспариваются постановления ГЖИ. Здесь причинно-следственная связь еще более очевидна: растет сумма в квитанции на оплату коммунальных услуг — обостряется внимание потребителей данных услуг к деятельности управляющих компаний. В правилах содержания жилых помещений четко регламентированы функции организаций, осуществляющих управление многоквартирным домом, все нюансы которых управляющим компаниям реализовать зачастую не под силу. Как итог — рассмотрение всех спорных моментов (содержание подвалов, чердаков, соответствие температурного режима и т. д.) Жилищной инспекцией и привлечение к ответственности виновных.

Так, одним обществом, осуществляющим управление многоквартирным домом, оспаривалось постановление ГЖИ о привлечении к административной ответственности за несоответствующее содержание жилого фонда. В ходе проверки было выявлено несоблюдение периодически ремонта подъездов в зависимости от степени физического износа, а

также то, что обществом вовремя не было обеспечено устранение повреждений стен по мере их выявления и дальнейшего разрушения. Представители управляющей организации, считая постановление инспекции незаконным, обратились с заявлением в суд, ссылаясь на то, что периодически в данном доме проводились затратные работы по благоустройству: замена окон, косметический ремонт и другие. Управляющей организацией в удовлетворении требований было отказано, т. к. ее представители не смогли доказать, что приняли своевременные меры по осуществлению надлежащего содержания и ремонта проверяемого дома.

Третью группу правонарушений в сфере жилищно-коммунального хозяйства, чаще всего оспаривавшихся управляющими компаниями в 2015 году, составили установленные органами Роспотребнадзора нарушения в сфере защиты прав потребителей. Здесь и несоответствие предоставляемых коммунальных услуг установленным требованиям, и обман потребителей. Последний чаще всего выражается во взимании чрезмерной платы за жилищно-коммунальные услуги, как, например, в деле об оспаривании управляющей компанией постановления Роспотребнадзора, вынесенного по результатам внеплановой проверки, проведенной в рамках муниципального жилищного контроля и выявившей в платежных документах излишне начисленную плату за электроэнергию. Управляющей компании в удовлетворении требований о признании постановления незаконным по причине отсутствия оснований для проведения внеплановой проверки и неправомерности самостоятельного расчета норматива было отказано. В данном случае УК не предприняла всех необходимых мер по соблюдению законодательства в области защиты потребителей, а доводы об отсутствии полномочий у органа муниципального контроля по проведению внеплановой проверки отклонены судом как основанные на неверном толковании положений Жилищного кодекса РФ. **66**



Чаще всего управляющими компаниями оспариваются постановления Государственной жилищной инспекции, органов Роспотребнадзора и административных комиссий, вынесенные в связи с ненадлежащим содержанием домов, начислением платы за коммунальные услуги, а также нарушением правил благоустройства территории, правил организации вывоза и утилизации бытовых и промышленных отходов, нарушением требований по внешнему виду, размещению и содержанию объектов наружной информации.

КОГДА ДОЛГ КРАСЕН ПЛАТЕЖОМ

ТЕКСТ: АЛЕКСАНДР НЕСТЕРОВ

В нынешней экономической ситуации банкротство становится одной из наиболее актуальных тем, волнующих бизнес-сообщество. Однако следует понимать, что у процедуры банкротства есть не только минусы, но и плюсы. Именно их подробно рассмотрим будет посвящен семинар, который пройдет в Вологде 7 апреля.

Ассоциация Профессионалов Антикризисного Управления

О различных аспектах банкротства, которым будет уделено внимание в рамках семинара, мы поговорили с одним из его спикеров — арбитражным управляющим, членом Ассоциации Профессионалов Антикризисного Управления Андреем Лыжиным.

— **Еще вчера сам термин «банкротство» нередко наводил страх на бизнес-сообщество. Теперь же предприниматели все чаще рассматривают эту процедуру как положительную. С чем связана такая переоценка?**

— Прежде всего нужно понимать, что в процедуре банкротства можно выступать не только как должник — банкротящаяся компания, но и как кредитор. Сама эта процедура может быть эффективным инструментом для получения долга.

— **Насколько изменения, которые претерпел ФЗ «О несостоятельности (банкротстве)», повлияли на разные аспекты всей процедуры?**

— Довольно значительно. Так, изменился размер требований для

возбуждения дела о банкротстве. Если раньше достаточно было 100 тыс. руб., то теперь производство по делу о банкротстве может быть возбуждено Арбитражным судом при условии, что требования к должнику — юридическому лицу — в совокупности составляют не менее 300 тыс. руб. На семинаре мы подробно разберем, достаточно ли этого признака для подачи заявления кредитором и уполномоченным органом.

Поговорим мы и о том, в каких случаях и в какие сроки руководитель должника обязан обратиться в суд с заявлением о признании должника банкротом, и о том, какая ответственность предусмотрена в случае, если такое заявление не будет подано.

— **Какие еще важные изменения в процедуре банкротства вы бы выделили?**

— Изменилась статья 61.9 Закона о банкротстве, регламентирующая перечень лиц, имеющих право на подачу в суд заявления о признании сделки должника недействительной. Кто уполномочен подавать такие заявления? Каковы основания и порядок оспаривания сделок должника? Как исчисляются сроки исковой давности при оспаривании

сделки, и каковы последствия признания сделки недействительной? Это только краткий перечень вопросов, которые важны при оспаривании. Все они будут рассмотрены на нашем семинаре.

Кроме того, расширились права работников, участвующих в процедуре банкротства. Законодатель наделил их контрольными функциями.

Назову еще несколько значимых моментов, которые мы обязательно осветим: какие действия учредителей, руководителя и контролирующих лиц должника могут послужить основанием для привлечения их к субсидиарной (т. е. дополнительной) ответственности; как изменилась судебная практика по вопросам привлечения к субсидиарной ответственности руководителей, учредителей и контролирующих лиц должника; какую роль во всей процедуре играет Арбитражный суд.

Стоимость участия — от 300 до 500 рублей. С более подробной информацией по семинару можно ознакомиться на сайте: www.apau.ru.

Все полученные средства от проведения семинара будут переданы в помощь детским домам г. Вологды. **Р**

7 апреля 13:00 - 15:00

Семинар на тему:

БАНКРОТСТВО – СПАСЕНИЕ ИЛИ ПРИГОВОР?!

Что нужно знать о банкротстве первым лицам компании.

Место проведения: г. Вологда, ул. Гагарина, д. 26, конференц-зал «Консультантово»
Регистрация: 8-800-555-75-17 (звонок по России бесплатный), 8-905-109-44-78, www.apau.ru

Ассоциация Профессионалов Антикризисного Управления

Информационные партнеры:

РЕКОМЕНДОВАНО СОБСТВЕННИКАМ БИЗНЕСА

КОРПОРАТИВНЫЙ ОБРАЗ

ТЕКСТ: АЛЕКСАНДР НЕСТЕРОВ. ФОТО ИЗ АРХИВА КОМПАНИИ

Несмотря на экономический спад потребность в сувенирной продукции у компаний — как крупных, так и небольших — вовсе не отпадает. В новогодние праздники и на 8 Марта это почувствовали все, кто активно работает в сегменте B2B: открытки, календари, другие бизнес-сувениры партнеры и коллеги по бизнесу по-прежнему продолжают с удовольствием дарить друг другу.

— Конечно, объемы заказов несколько упали, и это логично, поскольку практически все коммерческие организации сейчас нацелены на сокращение издержек, — говорит **Екатерина Ласточкина**, генеральный директор «Издательского дома «Вологжанин». Тем не менее есть и другая тенденция: заказчикам все чаще требуется оригинальная продукция. Отрадно, что наши клиенты перестают формально подходить к рекламной кампании, в том числе и к заказу полиграфии, сувенирной продукции.

Так, например, наш постоянный клиент — Вологодский филиал Российской академии народного хозяйства и государственной службы — в этом году заказал для сотрудниц к 8 Марта шоколад в фирменной обертке и персонализированной коробке. Этот проект был реализован с нуля: мы разработали саму конструкцию упаковки, дизайн-макет нанесения на нее, обертки для шоколада и затем воплотили все это в жизнь. Коробка выполнена из коллекционного картона, а венчает всю эту весеннюю красоту пестрая лента.

— **Можно ли говорить о том, что не только у «продвинутых» предпринимателей, но и в сознании чиновников произошел своеобразный перелом? Буклет или книгу к юбилейной дате они заказывают уже не абы где и абы как...**

— Определенная переоценка полиграфических ценностей у некоторых категорий заказчиков произошла, но не могу сказать, что это общая тенденция. Для большинства людей первоочередным критерием при выборе типографии по-прежнему остается ее ценовая политика. Качество выполняемых услуг, как правило, уходит на второй план.

Но вообще нужно сказать, что у каждой типографии — своя клиентура, равно как у магазинов или ресторанов. Кто-то ходит в бистро, а кто-то — исключительно в рестораны



со звездами Мишлен. Для кого-то неприципиально качество одежды, а кто-то скорее выйдет на улицу голым, нежели в трикотаже из массмаркета... Пусть это несколько претенциозно звучит, но наш Издательский дом всегда был типографией для эстетов, которым важно держать в руках качественное издание.

— **Сегодня корпоративным календарем или кружкой с логотипом компании никого не удивишь. Как выделиться не самой крупной компании на общем фоне, как подчеркнуть свою индивидуальность?**

— Только с помощью оригинальных идей. Для своих рекламных нужд мы всегда выпускаем календари с «изюминкой». В прошлом году, если вы помните, был календарь в виде мольберта с карандашом. В этом году мы сделали календари из ткани и календарные блоки прикрепили к основе не с помощью пружины, а просто-напросто пришили. Не скажу, что подобный календарь — это наше революционное изобретение, но в Вологде, думаю, никто такого еще не делал. Пока я слышала только положительные отзывы

о нашем полиграфическом детище... Что будет в следующем году, пока не знаю. Может быть, говорящий календарь? *(Улыбается.)*

— **Как к вам приходят идеи стильных и эксклюзивных подарков?**

— У нас на производстве такой сильный запах краски, что идеи приходят сами собой в результате токсического опьянения *(смеется)*. У нас, кстати, много корпоративных шуток на эту тему. А если серьезно, то идеи приходят по-разному: есть спонтанные идеи, есть выношенные, выстраданные... К тому же у нас целый штат дизайнеров, которые несмотря на текущую работу оставляют время и силы для истинного творчества.

— **Поделитесь секретами штучного производства: делается ли все вручную, или необходимо специальное оборудование?**

— Штучное производство действительно предполагает значительную долю ручного труда. Да и не только штучное. Думаю, что еще пока никто не придумал машину, которая надевает курсоры на календари или привязывает ленточки к коробкам. **Р**

СТОМАТОЛОГИЯ БЕЗ СТРЕССА

ТЕКСТ: ТАТЬЯНА НЕКИПЕЛОВА, ВРАЧ-СТОМАТОЛОГ

Новый современный подход к решению всех проблем на пути к здоровой и красивой улыбке предлагает вологжанам клиника «Дентал Дизайн». К вашим услугам — эстетическая стоматология, челюстно-лицевая хирургия, дентальная имплантация. Главное кредо клиники наряду с профессионализмом — лечение без стресса.



К стоматологу за хорошим настроением!

Обычно поход к стоматологу сопровождается немалым волнением, а то и настоящим страхом. Еще бы: достаточно один раз побывать в этом малоприятном месте, чтобы запомнить навсегда эту больничную обстановку, неприятные запахи, громкие звуки бормашины. И это еще, как говорится, программа-минимум. Если вам приходилось хоть раз побывать в стоматологических поликлиниках, то вы хорошо поймете, о чем идет речь.

Много лет назад побывав в Германии на визите у стоматолога, мы были очень приятно удивлены буквально всем: уютный красивый праксис (мини-клиника), комфортная комната ожидания, приветливый персонал, который обращается с вами, как с лучшими друзьями, внимательный вежливый врач, аккуратность и неторопливость в работе, музыка, хорошее обезболивающее. И после такого приема поход к стоматологу можно было воистину прирав-

нять к сеансу релакса. Все неприятные моменты и ощущения больницы сведены к минимуму, а пациент словно пришел домой к своему другу, который ему искренне помогает.

Загоревшись идеей создания такого же сервиса у нас на родине, мы, будучи фанатами своего дела, сделали для этого все возможное и теперь с гордостью и полной ответственностью можем пригласить вас в стоматологическую клинику европейского уровня!

Наряду с позитивом — современные технологии

Самое главное, за чем приходит к нам человек после преодоления страха, — это качественный результат. И здесь мы поработали над тем, чтобы предложить нечто большее, нежели просто лечение зубов. Ведь в современном мире стоматологии на самом деле недостаточно просто поставить пломбу. Здоровые зубы — показатель не только здоровья, но и заботы человека о его внешнем виде, его статусности, если хотите. То есть сегодня стоматология становится в том числе эстетической — именно это направление мы выбрали одним из профильных в нашей работе.

Наш второй конек — это реставрационная и имплантационная стоматология. Это передовые технологии, которые позволяют наиболее качественно восстановить зубной ряд, решить многие другие проблемы со здоровьем и красотой зубов у наших пациентов.

Для выполнения этих задач у нас есть все необходимое. Это и штатный челюстно-лицевой хирург, профессионал своего дела, выполняющий самые сложные случаи дентальной имплантации, и высококвалифицированный медицинский персонал, и новое современное оборудование премиум-класса, и качественные медикаменты.

Поход к стоматологу действительно может быть приятным, и в «Дентал Дизайн» готовы это доказать. Здесь работает команда энтузиастов — людей, влюбленных в свое дело.

Мы откроем для вас мир стоматологии нового поколения, стоматологии без стресса. Клиника имплантологии и реставрационной стоматологии «Дентал Дизайн». **Р**

г. Вологда, ул. Лермонтова, д. 5.
Тел. (8172) 72-09-09
www.dental35.ru



ДРЕСС-КОДЫ УСПЕХА АЛЕКСАНДРА РОГОВА

ТЕКСТ: ОЛЬГА ЖЕРЕБЦОВА, ФОТО: РОМАН НОВИКОВ

Как правильно создать свой образ с помощью гардероба на все случаи жизни? Как оставаться стильным на деловой встрече или на утренней пробежке? Как не ошибиться с выбором в магазинах одежды и аксессуаров? Ответы на эти и другие вопросы звучали в Вологде 17 марта на интерактивном мастер-классе Александра РОГОВА — стилиста, эксперта моды, ведущего телевизионного проекта «Успеть за 24 часа!» Накануне с ним встретились журналисты делового издания «Бизнес и Власть».



Александр рассказал, что начал свою карьеру на телевидении в 2003 году в качестве ассистента режиссера на реалити-шоу. Через пару лет уроженец Тулы решил сменить направление и за первые полгода работы стал уважаемой фигурой в модном мире, начав работу с ведущими глянцевыми журналами страны: Jalousie, Esquire, Harpers Bazaar, Glamour, ELLE, l'Officiel и другими.

«Я сейчас скучаю по тем временам, когда плотно занимался стилизацией съемок для журналов. Я очень люблю печатные издания — глянцевые журналы. Листать их, смотреть красивые фотографии. Вместе с этим я не читаю новостную прессу. Сегодня сложно понять, где написана правда, а

где — ложь. Я живу в своем мире — мире красоты, моды и любви к себе. Политику я оставляю политикам. Впрочем, бизнес-эстетика и политический стиль — это тоже своеобразный дресс-код с жесткими правилами. К примеру, мужчинам важно помнить о длине носка, он должен быть до середины икры, последнюю пуговицу на пиджаке или пальто всегда оставлять расстегнутой, костюм и сорочка должны быть хорошо отглажены и так далее. Но бизнес-стиль в чистом виде я считаю для себя скучноватым и именно поэтому предпочитаю творческих бизнесменов — тех, кто имеет отношение к салонам красоты, моде, то есть той сфере, где можно самовыражаться».

Продюсерский центр «SV-класс»

Ольга ЗИМОВА: «Мы очень хотели подарить нашим гостям весеннее настроение, и это удалось! Александр просто и с юмором рассказал, как одеваться стильно и со вкусом, имея даже небольшой бюджет; успешно сочетать между собой вещи, цвета и стили; создать свой собственный свежий образ и выделиться из толпы. Никто из зрителей не ушел равнодушным. Мы надеемся, что воложанки начнут использовать практические советы стилиста и станут ещё более привлекательными!»

Татьяна КАШУТИНА: «Кстати, 12 марта мы отмечали день рождения своего проекта. За это время нам удалось организовать крупные мероприятия с такими селебрити, как Ирина Хакамада, Бари Алибасов с сыном, Игорь Манн, Михаил Галейченко, Александр Рогов, Максим Комбат Батырев».

Наталья АНТИПОВА: «Мы благодарим всех партнеров и гостей своих мероприятий и обещаем еще больше радовать и удивлять вас в наступившем году».



Свои образы Александру Рогову сегодня доверяют многие звезды российского шоу-бизнеса: Ингеборга Дапкунайте, Тина Канделаки, Рената Литвинова, Федор Бондарчук, группа «Серебро», певица Елка, Наталья Чистякова-Ионова (Глюкоза) и другие. У стилиста есть свой одноименный бренд одежды — ALEXANDR ROGOV. Последние два года Александр является ведущим и стилистом программы «Успеть за 24 часа!» Параллельно с телевизионной работой и съемками для «глянца» Рогов ведет и просветительскую деятельность: сотрудничает с модными брендами и интернет-порталами, ведет авторские колонки и занимает активную позицию в социальных сетях, проводит лекции и мастер-классы о моде и стиле в Москве и регионах. Так, в Вологде 17 марта эксперт моды собрал полный зал Музыкального колледжа. На мастер-классе можно было увидеть практически всех успешных женщин города.

Организатор шоу — продюсерский центр «SV-класс» — получил много восторженных отзывов. ☑



Юлия АРТАМОНОВА, декоратор:

— Рекомендации Александра по базовому гардеробу девушки, безусловно, многим знакомы, но проверить себя лишней раз никому не помешает. Как обнаружилось, в моем гардеробе все-таки не хватает пары-тройки нужных вещей, которые могли бы легко миксоваться с другими. Полностью согласна, что определенный набор достаточно простых и функциональных, но при этом обязательно хорошо сидящих по фигуре вещей поможет сделать образ стильным, добавив вам успешности и уверенности в себе. Ведь, как известно, все-таки «встречают по одежке...»



Светлана МАЛЬЦЕВА, директор компании «Шикарные двери»:

— Стиль для людей бизнеса очень важен как для женщин, так и для мужчин. И лично я интуитивно использую большинство рекомендаций, о которых рассказывал Александр Рогов. Впрочем, было много нестандартных советов, которые могут стать полезными в бизнес-сфере. Бьюти-стилист поразил меня своими яркостью, теплотой и изящностью, когда в простой и доступной форме объяснял гостям, как выглядеть стильно и элегантно.

В ПОИСКАХ АЛКОГОЛЬНОЙ МАФИИ

ТЕКСТ: АЛЕКСАНДР ИЛЬИЧЕВ

История свидетельствует, что в смутное время всегда появляются личности, меняющие ход истории в нужное кому-то русло. Правда, потом сами от этого и страдают. Конец лихих девяностых памятен вологжанам борьбой с «алкогольной мафией» и попыткой навести порядок на этом рынке. Одним из таких персонажей, твердой рукой вписавшим себя в историю становления современного вологодского бизнеса, стал Виталий ПЛУГАРЕВ.



Хорошие люди просили...

В сентябре 2000 года авторитетное издание «Совершенно секретно» сообщило следующее: «Виталий Плугарев появился в Вологде три с небольшим года назад и представился местным чиновникам как помощник Чубайса по особым поручениям. Быть спецпорученцем главного приватизатора — это вам не с Пушкиным на дружеской ноге, поэтому шустрый молодой человек немедленно получил еще и статус помощника губернатора Вячеслава Позгалева. Вскоре господин помощник привез с собой несколько таких же шустрых друзей-партнеров и уже с этого трамплина пошел делать свою стремительную провинциальную карьеру».

На самом деле обстоятельства, приведшие Виталия Плугарева в Вологду, были иные. Виталий Васильевич действительно был знаком с Анатолием Чубайсом, поскольку одно время работал в столичном департаменте по управлению имуществом. И там что-то кому-то пообещал, и что-то не срослось, в связи с чем начались наезды со стороны авторитетных предпринимателей. Поэтому Виталий Васильевич вынужден был из Москвы уехать прочь. Выручил отец, попросивший своего давнего сослуживца **Леонида Арабкова**, возглавлявшего до 1991 года Вологодское управление КГБ,

«присмотреть за путевым сыном». К тому времени уже много чего изменилось. Леонид Арабков работал начальником службы безопасности крупного предприятия, а Василий Плугарев, насколько известно, занимал должность в компетентных органах.

Некоторое время Виталий Плугарев «акклиматизировался», работал по протекции хороших людей вначале в «Вологдаэнерго», а затем — в «Регионинвесте». Но там он не прижился, а потому был делегирован к третьему бывшему сослуживцу Арабкова — **Владимиру Фалину**, который и взял смысленного парня в оборот. Полковник Фалин был весьма близок (еще по Череповцу) к Позгалеву. Так Плугарев и сделался советником первого лица региона. Надо заметить: на губернаторских совещаниях Виталий Васильевич сильно выделялся своей

Под предводительством руководителя «СеверАлко» ОМОНовцы вынесли в кресле прямо на улицу бухгалтера Великоустюгского ЛВЗ, не желавшего отдавать документацию.

колоритностью. Чиновники недоумевали, откуда губернатор выкопал такого интересного советника. «Не иначе родственник какой-нибудь», — перешутывались журналисты в коридорах власти.

Бульдозер и монополька

Вскоре перед молодым и весьма амбициозным человеком была поставлена задача — решить проблему разорившегося «Скомбанка», вкладчики которого донимали областное правительство. С этой задачей Виталик-бульдозер, как его впоследствии стали называть, успешно справился и при этом никого, как говорится, не оставил в обиде. Затем перед Виталием Васильевичем была поставлена более трудная задача — навести порядок на местном алкогольном рынке под государственные интересы.

Опять цитируем газету «Совершенно секретно»: «В их глобально

мыслящих мозгах созрела идея создать винно-водочный холдинг. И дружественное руководство области в лице заместителя губернатора Николая Костыгова издало постановление о создании АО «СеверАлко», куда и должны были добровольно-принудительно войти Череповецкий, Великоустюгский ЛВЗ и, естественно, «Вагрон». Частная фирма «СеверАлко» имела лишь склад, зато получила право распоряжаться всей продукцией предприятий».

Не раз собирались чиновники всех рангов навести порядок на алкогольном рынке. Однако инициативу раз и навсегда покончить с алкогольной мафией мешала половинчатая и непоследовательная государственная политика в этом направлении. Менялись, как перчатки, ставки и порядок уплаты налогов, таможенных пошлин на

ввозимую продукцию. Так, за недолгое время в РФ было принято более 50 нормативных актов, направленных на восстановление государственного контроля над производством и оборотом этилового спирта. В нескольких регионах местным производителям алкогольной продукции предоставлялись существенные льготы. И тогда наши областные чиновники в качестве ответной меры решили создать единую добровольно-принудительную оптовую структуру под названием «СеверАлко», во главе коей и поставили Виталия Плугарева: ему доверили управлять предприятием «Вагрон».

Разумеется, далеко не все были согласны с подобным вмешательством в частный бизнес. Одним из таких оппонентов был **Александр Новинский**, директор Великоустюгского ЛВЗ. С ним решили разобраться в особом порядке, устроив маски-шоу.

Только трогать его не могли

«Для подавления великоустюгского мятежа, где «восстало» все предприятие, использовали авиацию и частный спецназ, — писала газета «Совершенно секретно» в 1999 году. — Плугарев прилетел в город на зафрахтованном самолете (уже лет десять самолеты туда не летают) и во главе десанта в лице самой крутой охранной фирмы фактически оккупировал местный ЛВЗ, выставив из кабинетов прежнюю администрацию».

Под предводительством руководителя «СеверАлко» ОМОНовцы вынесли вынесли в кресле прямо на улицу бухгалтера предприятия, не желавшего отдавать документацию. И если бы Александр Новинский в то время не заручился весомой столичной поддержкой, то неизвестно, как бы сложилась его дальнейшая судьба. Короче говоря, опального директора до поры до времени решили оставить в покое.

Но тут возникла новая проблема — в борьбу с алкогольной мафией вмешались антимонопольщики. Эту федеральную структуру, которая, следуя закону, пыталась создать равную для всех российских предпринимателей конкурентную среду, так обуздать и не смогли, хотя приложили для этого немало усилий. В частности, коса на камень нашла после того как областные чиновники принялись выпускать региональные акцизные марки, пытаясь таким образом сократить долю привозного алкоголя.

На одном из совещаний первый заместитель губернатора Николай Костыгов упрекнул тогдашнего руководителя управления ФАС **Александра Сазонова** в отсутствии патриотизма: мол, свою продукцию защищать следует, а не потакать иногородним конкурентам, на что Сазонов резонно возразил: «Николай Владимирович, если вы считаете себя патриотом, то создайте сеть фирменных магазинов вологодских продуктов, а я буду защищать здоровую конкуренцию».

Как верили в себя

Со временем вопросы к руководителю «СеверАлко» стали появляться у других контролирующих органов. До сих пор сохранился любопытный документ, проливающий свет на события того времени. Вот выдержка из него: «При десятикратной рентабельности производства водки прибыль с реализации одной бутылки водки составила один рубль, а оплата дилерских

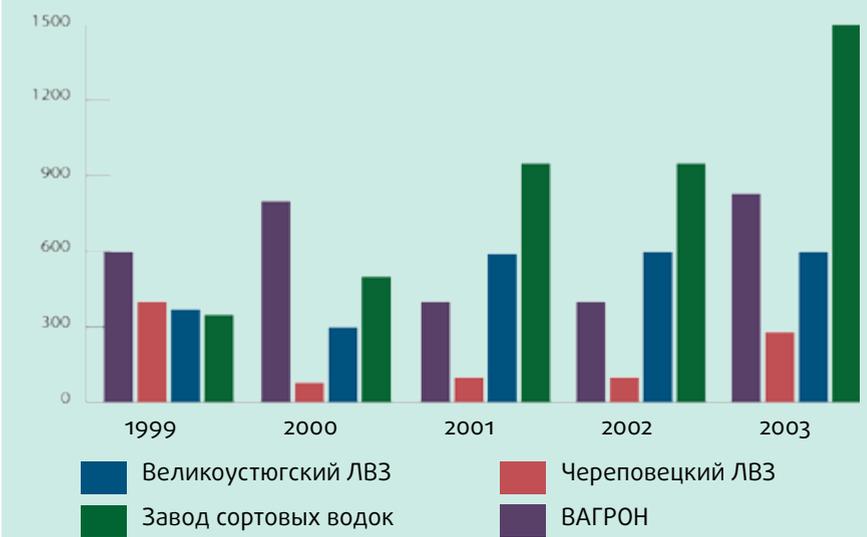
ВОЛОГДААЛКО: региональный рынок в 1999—2003 годах

Для того чтобы лучше понять ситуацию на алкогольном рынке времен «алкогольной мафии», обратимся к графикам. Так, в основе первого лежит долевое соотношение участия основных игроков регионального алкогольного рынка.

Четко видны последствия вмешательства чиновников и иже с ними в сложившиеся рыночные отношения. На фоне резкого падения долевого участия крупных игроков заметно увеличение производства малоизвестного в то время «Завода сортовых водок», руководством которого Плугарев и причислял к якобы алкогольной мафии, грозя большими проблемами. А все потому, что на ЗСВ не хотели реализовывать свою продукцию через оптовый склад «СеверАлко» и игнорировали все предложения по регулированию алкогольного рынка.

От обещанных проблем ЗСВ спасало лишь то, что 80% продукции предприятия в те времена реализовывало за пределами Вологодской области.

Производство алкогольной продукции (тыс. дал)



услуг за продажу этой же бутылки равнялась четырем рублям. Ставки дилерского вознаграждения составили 23%. Этот показатель превысил аналогичные расходы при реализации алкогольной продукции в 10 раз. Данное обстоятельство привело к вымыванию оборотных средств предприятий-производителей».

Ну а потом, понятное дело, «СеверАлко» по-тихому обанкротили. Документы организации были изъяты сотрудниками правоохранительных органов, и что с этими бумагами стало — неизвестно. По крайней мере, конкурсный управляющий «СеверАлко» признался автору этих строк в том, что документы ему не отдали, а потому он будет банкротить предприятия по ускоренной схеме.

Зато точно известно, что в дальнейшем у Плугарева возникли про-

блемы вне бизнеса, из-за которых он угодил за решетку (первоначально — статьи УК РФ за хулиганство и насильственные действия сексуального характера). И что бы там ни говорили об агрессивных «субботниках» Виталия Васильевича, размышляющим людям уже тогда было понятно, кто и за что «схарчил» этого вершителя истории. «Мы проиграли войну алкогольной мафии. Что же касается Виталия Плугарева, то вина областной администрации заключается в том, что в определенное время мы ему слишком много доверяли и потеряли контроль над ситуацией», — с грустью сказал губернатор Позгалев за пять часов до ареста человека, вступившего в неравную схватку с алкогольной мафией, которую, правда, так никто и не увидел. ■

КАК ПОДНЯТЬ ВОЛОГОДСКУЮ ГЛУБИНКУ?

ПОЧЕМУ СЕЛЯНАМ СЛЕДУЕТ ПРИСМОТРЕТЬСЯ К КИТАЙСКОМУ ОПЫТУ

ТЕКСТ: ГЛЕБ ТЮРИН*

В непростых поисках ответа на вопрос: «Как сегодня развивать экономику наших регионов, в том числе сельских территорий?» — особую роль может сыграть подход, называемый «местное развитие». Его суть в том, что подъем территории строится на создании большого количества малых производств. За счет эффекта сложения они оказываются мощной силой, способной самостоятельно, с небольшими затратами, преимущественно за счет внутренних ресурсов обеспечить развитие «изнутри».



Мы привыкли к тому, что развитие — дело больших и мощных игроков (государство, крупный бизнес, крупные инвесторы и т. д.). Но совершенно очевидно, что для большей части нашей глубинки эти подходы больше не работают или они явно недостаточны, особенно в наше время, когда количество средств сокращается.

Мировой опыт подсказывает: надо, чтобы территории стали развиваться сами, за счет внутренних ресурсов и сил. Мы как-то до сих пор упускаем из виду, что те страны, которые в XX веке добились значительных успехов в экономическом развитии, сделали это именно за счет локального развития, саморазвития своих малых территорий.

В частности, именно локальная экономика стала основой экономических успехов Китая. И самое удивительное, большая часть этих подходов была заимствована китайцами из России.

Получилось это не сразу. Впервые Поднебесная империя обратилась к идеям локального развития сто с лишним лет назад, когда с огромным напряжением Китай пытался выбраться, по сути дела, из национальной катастрофы и угрозы распада. Одним из ответов было создание движения, направленного на подъем деревни, ее производительных сил через вовлечение людей, распространение образования, внедрение новых технологий, развитие кооперации. Это была некая китайская версия нашего

народничества. В 20-е и 30-е годы XX века эта работа получила широкий размах, привела к первым успехам: возникли сотни кооперативов, артелей, групп, кружков, которые занимались развитием деревень. Но приход к власти в 40-е годы коммунистов, как и в Советской России, надолго закрыл этот путь, к нему страна вернулась в годы правления Дэн Сяопина.

Аграрные реформы 1980-х годов в Китае

Развитие китайского села имело несколько драйверов роста. Первое. Крестьяне получили доступ к земле: им вернули право брать землю в аренду (это был возврат к главному завоеванию революции), что вызвало огромный подъем у крестьян.

Все земли в стране были разделены на 1,5 млрд крошечных участков. Каждая семья могла получить несколько наделов, оформив договор подряда (семейного или коллективного). Государство ввело монополию на закупку мяса и зерна, но, стимулируя их производство, стало поднимать на них закупочные цены. Кроме того, в обмен за поставки государство предоставляло крестьянам льготные кредиты, давало возможность купить технику и дефицитные промышленные товары, корма и т. п.

Второе, не менее важное: это был коллективный проект. Крестьянин, получая свободу, не оставался один на один с ворохом проблем (как в России),

он был частью общины, которая стояла за него. Как и в России в XIX в., китайских крестьян «освободили» из колхозов не единолично, а через общину, ставшую коллективным собственником земли.

Земельные наделы крестьянам выделяли деревенские комитеты, созданные внутри крестьянской общины. И они же (а не государство) устанавливали арендаторам задания по производству продукции. У общин был интерес: каждое хозяйство по итогам отчисляло 10% от стоимости своей продукции в общинный фонд. Община была заинтересована в том, чтобы каждый ее член был успешен. И эта роль крестьянской общины сохранилась по сегодняшний день.

В итоге взяли землю почти 180 млн крестьянских дворов. Уже через три года колхозы (коммуны) перестали существовать.

Почти по всем выращиваемым сельхозкультурам к 1985—1986 годам был отмечен 2—3-кратный рост производства. Но уже тогда, в середине 80-х, становится очевидным, что отдельные мелкие хозяйства имели предел развития. Крестьяне стали понимать, что на крошечных раздробленных участках земли им не выдержать конкуренции. И тогда постепенно началось движение по кооперированию хозяйств. Оно шло

* Автор — президент Фонда развития местных сообществ «Инициатива» (Санкт-Петербург).

только добровольно, снизу, с уровня деревень или нескольких деревень (волостей). Так был включен еще один драйвер.

Переход к кооперации существенно повысил уровень механизации труда, его производительность. Большинство возникших кооперативов были производственными или сбытовыми. Возник слой потребительских кооперативов. Росло число кредитных кооперативов, ссудо-сберегательных товариществ и небольших местных кооперативных банков. Наличие своих кредитных учреждений позволяло деревням получить свою финансовую основу. К 1993 году в деревнях насчитывалось свыше 59 тыс. кредитных организаций, услугами которых пользовались как сельские, так и местные промышленные предприятия. Явлением в кооперативном движении Китая стали кооперативные центры научно-технической информации, которые уже тогда приносили в китайскую глубинку технологии и «умную экономику», маркетинговые исследования и т. п. Эти услуги были платными, но оказались востребованными.

К началу 90-х годов число кооперативов в сельской местности Китая достигло 500 тыс. Переход к «китайскому нэпу» дал поразительный рост жизненного уровня крестьян. Число бедняков среди сельских жителей за 10 лет (с 1979 по 1989 г.) сократилось с 40 до 15%. ВВП увеличился более чем в четыре раза, национальный доход — в четыре раза. Появился слой людей, которые могли тратить деньги на товары народного потребления.

Феномен сельской индустриализации

Одно из главных чудес Китая нашего времени — это создание небольших промышленных производств в сельской местности: волостно-поселковых предприятий (ВПП). Это коллективные (созданные в складчину на уровне волости или поселка-деревни) небольшие промышленные производства. В Китае осознали, что для того, чтобы деревня не была бедной, она должна быть не только сельскохозяйственной, она должна быть многоукладной. И они умудрились создать эту самую сельскую промышленность.

Основой для этого стал рост сельскохозяйственного производства, имевший ряд существенных последствий: рост объемов сырья, нуждавшегося в переработке; рост спроса на промышленные товары; высвобожде-

ние людей из сельского хозяйства в результате роста производительности труда, расслоения крестьянства, потери ими земли.

В России, увы, монопроизводственное мышление и понимание деревни не преодолено до сих пор. И сегодня мы слышим: «Деревня — это прежде всего АПК». Но для того, чтобы в деревне жили люди, ее экономика обязательно должна включать в себя местную промышленность, сферу услуг и много чего еще.

Китайцы подход сформулировали так: «Покидая землю, не уходить из деревни». С целью создания ВПП группа людей, которые хотят стать

Главный потенциал развития региона — это жители региона. Проблема в том, что мы не знаем, как задействовать этот потенциал.

совладельцами (и при этом сотрудничаями) нового предприятия, объединяет местное сообщество территории. Центральную роль в ней играет фонд, в который местные жители, предприниматели инвестируют средства. Люди знают, что затем они смогут благодаря созданию этого предприятия решать свои финансовые и социальные проблемы.

Таким образом решается задача, которая для нас до сих пор неразрешима, — задача первоначального накопления! Мы все слышим этот бесконечный плач: «Откуда взять средства, чтобы начать свое дело? Где найти инвестора?» Опыт показывает, что сочетание небольшой государственной поддержки и средств населения — это колоссальный ресурс инвестиций.

В середине 80-х в Китае действовало примерно полтора миллиона волостно-поселковых предприятий, на которых работало 38,5 млн человек, и производили они продукции на 127 млрд юаней. Ежегодный прирост на тот момент составлял 20% в год. Что производили ВПП? Первоначально они ориентировались на нужды самой деревни: переработку сельхозпродукции, изготовление инвентаря, ремонт, производство стройматериалов. Но далее на селе стали развиваться малая металлургия, малая энергетика, пищепром, текстильное, швейное и кожевенное производство, изготовление бумаги. Потом стали производить детали машин, оборудование. Выяснилось, что в деревне может производиться практически всё. К 2006 году число занятых в ВПП составило около 170

млн человек. Это почти в 2,5 раза больше, чем на государственных предприятиях в городах, и значительно больше, чем на всех иностранных, частных и совместных предприятиях вместе взятых. Волостно-поселковые предприятия создают более 60% продукции, производимой на селе. При этом норма прибыли у ВПП в 2—3 раза выше, чем в сельском хозяйстве. И за счет этого уровень жизни на селе вырос.

Благодаря ВПП приход западных компаний в Китай не привел к обрушению их промышленного производства. Иностранцы, которые хлынули в Китай в конце 1980-х, были

качественными и дорогими, поэтому со временем их попросту начали копировать сотни мелких китайских компаний из разных провинций. Постепенно качество копий росло, и оказалось, что китайцы способны производить товары не хуже западных фирм, при этом сохраняя более низкую стоимость. Началось завоевание внешних рынков.

Что это может значить для вологодской провинции?

Мы дали беглую хронику внедрения в Китае модели, которая позволила миллиарду очень бедных и малообразованных людей, объединившись на местном уровне в небольшие производственные системы, превратить свою страну в мирового лидера.

Какой урок мы можем из него извлечь? Наряду с крупными производствами необходимо создать слой малых производств. Они вполне могут быть успешными. Далее: нужно понять, какие условия необходимы для того, чтобы эти малые производства могли возникнуть. В частности, нужна социальная среда, нужно местное сообщество.

Собственно, можно обойтись и без китайцев. Можно вспомнить, как в XIX веке в России на основе сети небольших производственных кооперативов и артелей были созданы такие мега-успешные проекты, как вологодское маслоделие, кружевоплетение и много чего еще. **68**

ПОТЕРЯННЫЙ РАЙ

ПУТЕВЫЕ ЗАМЕТКИ*

Мы продолжаем публикацию путевых заметок из Сирии писателя Анатолия ЕХАЛОВА. Напомним, что российская делегация летом прошлого года посетила Дамаск, где встретилась с министром культуры, выслушала от сирийских коллег версию о начале нынешней войны и едва не угодила под обстрел. В этой части писатели посещают другие сирийские города и немного рассуждают о политике.

Главное правило — никаких правил

По Дамаску ездят, нарушая все возможные правила. В потоке несутся сломя голову автомобилисты, мотоциклисты, велосипедисты, пешеходы, вездесущие цыганки, собирающие свою дань, беженцы. Едут на красный свет, по встречке, пересекая сплошные и двойные сплошные... Удивительно, но за все время пребывания в этом городе мы не видели ни одной аварии, ни одной стычки, ни одного гаишника, остановившего водителя за нарушение правил. Находясь в этом городе, мы усвоили для себя главное правило на сирийских дорогах: если человек

Рассматривая в раме входное отверстие от пули, поразившей боевика, я оперся о стену, и мне тут же сказали, что запачкал свои руки кровью убитого террориста. Это прикосновение словно обожгло меня...

нарушает правила, значит, у него есть на то причина. Значит, ему надо. И все относится к этому с пониманием. Даже приветливые и улыбающиеся полицейские.

Видя эту доброжелательность на улицах Дамаска, невольно думаешь: как могло стать, что араб пошел на араба, брат на брата? Кто разделил этот великий богатейший арабский мир, кто стравил между собой сирийцев на этой благословенной земле, дающей до четырех урожаев в год?..

В Тартусе все спокойно

На берегу Средиземного моря расположен город Тартус — следующая точка нашего путешествия. В целях безопасности пришлось ехать по объездной дороге. Никто не должен был знать, по какой дороге мы выехали и когда. Дорога в 250 километров. Заправки разбиты, множество разру-

шений в городах и селениях. Сопровождавший нас сирийский писатель пояснил, что это он предпринял специальные меры предосторожности. Незадолго до нашей поездки были обстреляны писатели из Иордании, приехавшие солидаризироваться с сирийскими писателями. Кто-то слил информацию: номера машин, маршрут, время. Иорданцы были только ранены. Могло бы быть и хуже, но их выручили книги, которые сзади защищали салон от пуль.

Мы уговорили водителя заехать в крепость Шевалье, которую в свое время возвели крестоносцы, пришедшие на святую землю освободить Гроб Господень. Сначала нас не хотели

пускать в здание. Но магическое слово «руси» сработало. Как выяснилось, в течение двух лет эту крепость удерживали боевики Исламского государства (запрещенной в России организации — Прим. ред.). Полгода назад в результате осады и боев оставшиеся в живых террористы, а с ними и часть поддерживавших их местных ушли в Ливан. С высоты стены многовековой крепости отчетливо просматривалась разрушенная деревня, по нашим представлениям — большой районный город, где не было ни одного уцелевшего дома... Мрачное зрелище.

В Тартусе царит иная обстановка. Вот что говорит о ситуации наш собеседник, доктор Ибрагим Истанбули: «В Тартусе большинство коренного населения — алавиты. Но город принял более миллиона сирийцев из других городов — это в основном дети, женщины и старики, ибо моло-

дые остались там, чтобы воевать на стороне различных террористических групп. И все же их семьи спокойно живут и трудятся в Тартусе, работают в самых разных областях торговли. И у алавитского населения нет никакой ксенофобии и вражды к тем, кто живет с ними рядом».

На нашего водителя, которому мы на неделю доверили свои жизни, нельзя глядеть без восхищения. Темнокожий, нос большой картошкой, в самую жару — в темном костюме. Он из йеменских племен, потому такой черный. Отец семерых детей. У его отца было тридцать детей от семи жен. Вообще водитель сказал, что ему известно свое родовое древо на тысячу лет, и он очень гордится этим. Прежде он жил в Хомсе, но бандиты отобрали у него квартиру, а потом предложили выкупить у них собственную мебель из собственной квартиры.

Чего и говорить, от бандитов пострадали здесь многие. Машину редактора писательской газеты «Литературная неделя» подрезали и остановили на дороге. Машину отобрали, самого выкинули на обочину. Нам рассказали в Маалюле, что бандиты на своих блокпостах также проверяли документы у всех едущих. Если ты — шиит, то тебя забирали в заложники, чтобы впоследствии получить выкуп. Если алавит или христианин — расстрел на месте. «Если бы они знали, кто я, убили бы тут же и бросили тело в канаву», — сказал редактор.

Земля любви

Селение Маалюля, куда мы прибыли после посещения Тартуса, еще в начале войны было захвачено исламистскими террористами. Они грабили и разрушали все, что было связано с христианством, убивали

христиан. В монастыре Святой Фёклы был устроен погром. Мощи святой осквернены. Монашек увезли в Ливан в качестве заложниц, и только недавно они были освобождены, но пока они еще не вернулись в монастырь, который восстанавливают местные жители и ополченцы.

Я видел следы поджога могильного грота, многие иконы украдены или разбиты, но самые старые и ценные чудом уцелели. Перевернутые, они валялись на полу среди мусора и камней. По ним боевики ходили, но не догадались поднять. Рассматривая в раме входное отверстие от пули, поразившей боевика, я оперся о стену, и мне тут же сказали, что я запачкал свои руки кровью убитого террориста. Это прикосновение словно обожгло меня... Не дай нам Бог такого!

К слову, в этом православном монастыре крестили сына моего товарища Олега Бавыкина, работавшего в начале восьмидесятых директором русского культурного центра в Дамаске. Спустя многие годы мы с Олегом побывали в Маалюле, недавно освобожденной от террористов. Нас опять не хотели пускать, объясняя: в пещерах могут скрываться снайперы ИГ. Но после долгих переговоров с начальством по телефону все же пустили.

Поражает история возникновения Маалюли. По преданию, город стоит на том месте, где святая Фёкла, убегая от преследовавших ее язычников, взмолилась Иисусу, чтобы Он помог ей спастись. И скала, которая преграждала ей путь, расступилась, образовав узкий проход. Святая Фёкла последние свои дни провела в этих местах, живя в скальном гроте, тут же была и похоронена. Было это во II веке нашей эры.

В маленьком городке в мирное время проживало всего около двух тысяч человек, большинство из которых были христианами, говорившими на одном из диалектов новонарамейского языка, близкого к тому, на котором говорил Иисус.



Вид с крепости Шевалье.



Монастырь Мар Такла (святой Фёклы) в Маалюле — одна из величайших святынь Сирии — сегодня находится в разрушенном состоянии.

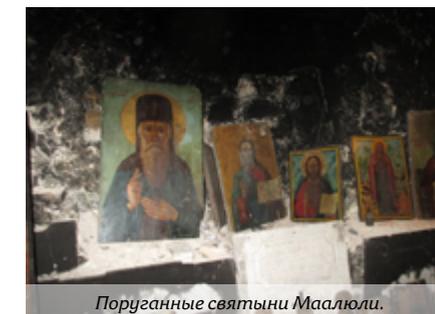
Маалюля... Если перевести это название на русский язык, то получится ласкающее слух название «земля любви»: «Ма» — земля, а «Леля» — богиня любви. Как переводят это название сами сирийцы, не знаю. Но многие из них подчеркивали схожесть в названиях наших стран: «Россия» и «Сирия». Причем сирийцы говорят «Сурия». А «сурия», «сурья» — одно из наименований солнца у древних славян. Похоже, что мы все вышли из одних ворот. И ворота эти, можно представить, назывались «Воротами Севера»...

Немного политики

По всем городам, трассам, которые находятся под контролем сирийской армии и ополчения, висят баннеры, но не рекламные. На них — портреты героев, которые отдали свои жизни в этой борьбе. Их много, очень много — ушедших безвременно, отдавших свои жизни за Сирию. Описать последствия этой войны невозможно. А в Сирии, по словам одного толкового сирийского издателя, их идет сразу несколько: глобальная — США против России, региональная — за интересы соседних государств,



Дамаск превращен в крепость.



Поруганные святыни Маалюли.

* Окончание. Начало в №1 за 2016 год.

САМИ С УСАМИ

ТЕКСТ, ФОТО: ВЛАДИМИР ПЕШКОВ

В прошлом номере наш журнал рассказал о деятельности государственных театрально-зрелищных учреждений области. Но есть в регионе и частные театры, которые также достойны пристального внимания. Среди них в Вологде особо выделяется Камерный драматический театр — в первую очередь по причине наличия постоянного помещения. Накануне Дня театра мы побывали в КДТ и узнали, чем сейчас живет независимая труппа.



Ни ката, ни блина

Всемирный день театра маленькая труппа театра отмечает премьерой. На этот раз на суд зрителей представлена постановка по классической пьесе Александра Островского «Не все коту масленица». «Я давно обещал сделать сезон комедийным, но ничего не получалось. Но вот наконец мы это сделали», — улыбается режиссер спектакля и руководитель Камерного драматического театра **Яков Рубин**.

Островского при жизни называли «русским Шекспиром». Дело в том, что он начинал с переводов пьес английского классика и работал в Малом театре. Это дело его сопровождало всю жизнь: даже последним произведением Александра Николаевича стал перевод шекспировской «Антония и Клеопатры».

Пьесу «Не все коту масленица» он написал в 1871 году, за полтора десятка лет до своей смерти. «Это скорее этюд, чем пьеса, в ней нет никаких сценических эффектов; эта вещь писана для знатоков, тут главное — московский быт и купеческий язык, доведенный до точки», — писал сам автор в одном из писем. Сюжет разворачивается в родном для Островского Замоскворечье того времени, жители которого сами по себе были тогда объектом для осмеяния.

Впрочем, сатира в отношении обитателей Замоскворечья уже ушла из культурного кода современных жителей российской столицы. «Зато все остальное актуализируется с каждым годом, — считает Яков Рубин. — Когда пьесу ставили в советское время, то ставили про то, как было плохо, какие были богатые старики, про неравные браки, про девушек, которые были вынуждены на это

идти. Но это универсальная история: очень русская, и при этом не только русская».

Хотя название произведения не имеет никакого отношения ни к масленице, ни к блинам, ни к котам, в ней эти образы все же незримо присутствуют, убежден режиссер. «В ней очень много любовной мартовской энергии, как говорил Чехов, «много пудов» любви, и она проявляется в ироническом ключе», — размышляет Рубин.

Любовь накроет всех

Казалось бы, чего оригинального в том, что на сцене появился еще один спектакль по классическому произведению Островского? Ведь произведений для маленьких театральных трупп не так много, и они постоянно кочуют из театра в театр: порой в крупных городах может одновременно идти до десятка спектаклей, поставленных по одной и той же пьесе. Но тут все дело может быть как раз в авторском прочтении.

Яков Рубин провел некоторую ревизию образов. В первую очередь это касается мужских персонажей — купца Ахова и его приказчика Ипполита, между которыми разворачивается соперничество за руку и сердце 20-летней купеческой дочери Агнии. Любопытно и то, что 60-летнего купца играет гораздо более молодой актер **Вячеслав Федотов**.

«В тех спектаклях, которые я видел, мой персонаж угнетенный, раб, — говорит сыгравший Ипполита **Александр Сергеенко**. — Он получается плоским человеком: его унижают, и больше про него нечего сказать. В него нельзя влюбиться, его хочется сразу прогнать. Современный человек, видя такие взаимоотношения двух мужчин, больше в театр не придет».

Синергия сотворчества

По мнению Якова Рубина, актеры — такие же полноценные авторы спектакля, как и режиссер. Участники его маленького коллектива тоже признают: невозможно отделить режиссерские и актерские идеи относительно отдельных сцен и эпизодов. «Не важно, где, как и в какой сцене она сидит или стоит, важно, про что она существует; они — авторы ролей, а я всего лишь соавтор», — говорит руководитель КДТ.

менный человек, видя такие взаимоотношения двух мужчин, больше в театр не придет».

Яков Рубин также считает, что нужно видеть за всем этим любовную историю, а не пьесу об обиженных и угнетенных. «Оказывается, несмотря на то что они родственники, делят одну и ту же девушку, да еще и мамаша на выданье (в исполнении Ирины Джапаковой), они все время музицируют, поют романсы, — делится режиссер. — И в финале оказывается, что эта история — не про деньги, не про богатых и бедных, а про то, что любовь всех накроет. У нас получается, по-моему, хэппи-энд. И старик получает свою долю любви, и все очень благобно».

Подобная концовка — вполне под стать добродушному характеру автора пьесы. В театральных кругах о нем долгое время после его смерти ходила самая добрая память. «Островский был очень добрым человеком, постоянно подкармливал артистов, — рассказывает автор спектакля. — Мы неоднократно ездили в его усадьбу в Костромскую область, там был дом отдыха, и там проводился фестиваль. Он на лето туда забирал артистов, кормил их, повар искал их в лесу, чтобы они поели. Долгое время они туда ездили и после того как Островский умер. Он был очень светлым человеком, у него была какая-то особая сердечность».

Пьеса Островского звучит вполне современно в буквальном смысле. «Я когда слушаю пьесу, не замечаю, что она написана в середине XIX века, — отмечает Рубин. — Это речь современных людей и звучит так же, как мы сейчас с вами разговариваем. Нет ощущения, что это люди из другой эпохи, что они по-другому любили и по-другому думали. Мы не поменяли ни слова, хотя, возможно, какое-нибудь одно слово у нас вылетело. »



Вологодский камерный театр стал одним из лучших на челябинском фестивале «ЧЕЛОВЕК ТЕАТРА»

IV Фестиваль спектаклей малых театральных форм прошел в начале марта в Челябинске. Работа вологжан «По поводу мокрого снега» вошла в 13 лучших из театральной программы. Именно столько до финала допустило жюри, отобрав их из сотни заявок, записанных на видео. По итогам фестиваля Камерный драматический театр из Вологды получил диплом лауреата.

Премьера спектакля прошла в 2014 году. Он поставлен по второй части «Записок из подполья» Федора Достоевского. Это история коллежского асессора, вышедшего в отставку, который исследует собственное сознание и душу и пытается «испытать»: можно ли хоть с самим собой совершенно быть открытым и не побояться всей правды?»



АПРЕЛЬ

1пт	ШКОЛА ДЛЯ ДУРАКОВ (С.Соколов) трагикомедия 16+
2сб	ПО ПОВОДУ МОКРОГО СНЕГА по повести Ф.Достоевского «Записки из подполья» 16+
3вс, 28чт	ЛЮБОВНЫЕ ПИСЬМА (А.Гурней) мелодрама 18+
8пт	ПЯТЬ ЧЕТВЕРТИНОК АПЕЛЬСИНА (Дж.Харрис) 16+
9сб, 17вс	ПРЕМЬЕРА НЕ ВСЁ КОТУ МАСЛЕНИЦА (А.Островский) 16+
10вс	МАЛЫЕ СУПРУЖЕСКИЕ ПРЕСТУПЛЕНИЯ (Э.-Э. Шмитт) почти детектив 16+
15пт	ЛЕДИ МАКБЕТ МЦЕНСКОГО УЕЗДА (Н.Лесков) русский триллер 16+
16сб	ТАМ ЖЕ, ТОГДА ЖЕ (Б.Слэйд) шесть поединков любви 18+
22пт, 23сб	ПРЕМЬЕРА ЛЕРМОНТОВ. ПЕЧОРИН сочинение на тему 16+
24вс	ЭТО Я - ЭДИТ ПИАФ музыкально-драматический спектакль 16+

ЗОЛОТОЙ 2007-Й

2007 год и для России, и для Вологодской области оказался последним «тучным» годом. Журнал «Бизнес и Власть» зафиксировал некоторые из основных событий того времени.

В том году Михаила Фрадкова на посту председателя Правительства сменил Виктор Зубков, министра экономического развития Германа Грефа — Эльвира Набиуллина. Завоевавший всеобщую нелюбовь министр здравоохранения Михаил Зурабов уступил свое место Татьяне Голиковой. Дмитрий Медведев был объявлен преемником Владимира Путина на президентском посту, а в Вологодской области состоялись выборы в Законодательное собрание. Фурор на них произвела новая партия «Справедливая Россия», набравшая более 20% голосов по партийным спискам.

После очередного переизбрания губернатор Вячеслав Позгалев обозначил цели своей работы: поднять среднюю продолжительность жизни вологжан с 64 до 70 лет, искоренить бедность, обеспечить областную медицину качественным оборудованием, в два раза поднять пенсии и зарплаты и вдвое увеличить темпы строительства жилья... Кстати, в ноябре 2007 года впервые из уст действующего губернатора прозвучало имя его (тогда еще гипотетического) преемника — **Олега Кувшинникова**. О возможности назначения тогдашнего мэра Череповца на должность главы области Вячеслав Позгалев заявил на церемонии подведения итогов конкурса «Профессиональная команда страны».

В 2007 году Вологодчину регулярно посещали высокие гости. В июне к нам на два дня приехал Патриарх Алексей II, проведший службу в Софийском соборе, в сентябре в Череповец прилетел министр образования

Андрей Фурсенко, объявивший, что вузы региона ждет реформа, а в декабре в Вологду прибыл премьер-министр Виктор Зубков, который посетил выставку «Российский лес».

В стране был принят важный «Закон о развитии малого и среднего предпринимательства», и вступил в силу новый Лесной кодекс, который передал полномочия по управлению

В 2007-м губернатор Вячеслав Позгалев обозначил цели своей работы: поднять среднюю продолжительность жизни вологжан с 64 до 70 лет, обеспечить областную медицину качественным оборудованием и вдвое увеличить темпы строительства жилья.

лесами с федерального уровня на региональный. Областные власти заранее предприняли необходимые шаги, чтобы обеспечить деятельность лесной отрасли в новых условиях, благодаря чему никаких серьезных срывов в ее работе не произошло.

В регионе активно развивалось кредитование, Центробанк обязал банки раскрывать реальные ставки по займам. Все более доступной становилась ипотека, из-за которой рост цен на недвижимость, в 2006 году оказавшийся почти двукратным, в 2007-м продолжился. Цена на квадратный метр жилья возросла до 40 тыс. руб. и выше при себестоимости 14–15 тыс. руб.

Федеральная налоговая служба объявила, что намерена вывезти всех, кто сдает свои квартиры в аренду, но не платит за это налогов. Искать

неплательщиков планировалось через коммунальные службы и опросы жильцов. «Пока мы только начали эту работу, но обязательно доведем ее до конца», — заявила «Бизнесу и Власти» руководитель областных налоговиков **Елена Немцова**.

Алексей Мордашов, который тогда занимал 9-е место в российском списке «Forbes», активно скупал различные

предприятия в стране и за рубежом. В сентябре 2007 года «Северсталь» начала строительство своего дочернего предприятия «Северсталь — трубопрофильный завод Шексна» на территории нового индустриального парка «Шексна», который был презентован как один из будущих локомотивов экономического развития Вологодчины.

Экономика области в то время действительно успешно развивалась, благодаря чему звучали оптимистичные прогнозы и строились смелые планы. Например, было объявлено, что южнокорейская компания «Донгхэ танхвасусо» начала разведку месторождений нефти и газа на территории Грязовецкого района и что в течение ближайших пяти лет для добычи все будет готово... Однако потом пришел 2008 год. **БВ**



Вячеслав ПРИЯТЕЛЕВ, начальник департамента государственной службы и кадровой политики Вологодской области (в прошлом — директор Вологодского филиала Северо-Западной Академии госслужбы):

— 2007 год был знаковым для Вологодского филиала Академии. Он ознаменовался укреплением отношений с региональными органами власти и в значительной мере — с органами местного самоуправления. Годом ранее в полном объеме вступил в действие Федеральный закон № 131 «Об общих принципах организации местного самоуправления в РФ». Филиал стал региональным учебно-методическим центром Федеральной системы поддержки и сопровождения органов местного самоуправления. За эти два года повышение квалификации прошли практически все муниципальные служащие вновь созданных органов МСУ — это более 800 человек.

И, кстати, в 2007 году филиал отмечал свой 10-летний юбилей: очень показательная дата для нашего динамичного века. Если организация просуществовала 10 лет, значит, она не просто продемонстрировала свою способность к выживанию, но и доказала востребованность и нужность. Это в полной мере относится к журналу «Бизнес и Власть», который сегодня крайне необходим как канал коммуникаций между органами власти, бизнес-сообществом и общественными институтами, как источник и инструмент продвижения новых креативных идей в управлении.

АЭРОСЪЕМКА

— ФОТО И ВИДЕО —



Вологда

Череповец

Ярославль

Подробности и заказ по телефону:

(8172) 50-91-91

Акция действует до 30 апреля 2016 г.*

до **-35%**

НА МЕБЕЛЬ ДЛЯ
ДОМАШНИХ
КИНОТЕАТРОВ



КРЕСЛО - КАЧАЛКИ



ЭЛЕКТРОРЕКЛАЙНЕРЫ



Технология
«COOL&LIGHT»



РЕКЛАЙНЕРЫ

Адреса и телефоны фирменных салонов:
в г. Вологда в г. Череповец



ТЦ «КИТ»
ул. Северная, 7А,
цокольный этаж
8 (965) 744-47-28



ТЦ «Мебель маркет»
Окружное шоссе, 11А,
1 этаж, 1 зал
8 (964) 306-54-20



ТЦ «Маяк»
Фирменный магазин
Октябрьский пр-т, 36, 1 эт.
8 (962) 666-12-32



ТЦ «Норд»
Фирменный магазин
пр-т Победы, 93Б, 1 этаж.
8 (964) 665-26-12



ТЦ «Аксон»
Фирменный магазин
ул. Рыбинская, 59

www.vash-den.com

реклама

* Организатор акции: ООО "ЛюксСофа", ИНН 4401166890, ОГРН 1154401008816, КПП 440101001. Подробности акции на сайте www.vash-den.com и у продавцов-консультантов.