

# БИЗНЕС и ВЛАСТЬ

Вологодский областной журнал

№10 (102) 2019 г.



**ЭЛЬМАН МЕХТИЕВ:**

«ПОЧЕМУ НАШИ НАЛОГИ НУЖНО ТРАТИТЬ  
НА РАЗРЕШЕНИЕ ЧАСТНЫХ СПОРОВ?»

### 3 КОЛОНКА РЕДАКТОРА

### 4 ГЛАВНЫЕ НОВОСТИ

### 8 ТЕМА НОМЕРА



#### БАНКОВСКИЙ СЕКТОР: ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ

Что предлагают банки предпринимателям в Вологодской области.

#### ВАШИ ПРАВА ПРИ РАСТОРЖЕНИИ КОНТРАКТА В ГОСЗАКУПКАХ

Какие новые изменения внесены в ФЗ «О контрактной системе».

#### ВРЕМЯ КЭШБЭКА

О рынке розничных финансовых услуг в интервью с Алексеем Денисовым.

#### ЧТО ТАКОЕ ФАКТОРИНГ, И ЧЕМ ОН ОТЛИЧАЕТСЯ ОТ КРЕДИТОВ

В каких условиях лучше воспользоваться факторингом, выяснили с ПСБ.

#### ДОСТОЙНЫЕ ПОЗИЦИИ НА ФИНАНСОВОМ РЫНКЕ БАНКА «ВОЛОГЖАНИН»

О том, как банку удается развиваться в условиях жесткой конкуренции с «федералами» и почему клиенты хранят ему верность.

#### КРЕДИТЫ ДЛЯ БИЗНЕСА ДОСТУПНЫ ПО СНИЖЕННЫМ СТАВКАМ

В СЕВЕРГАЗБАНКЕ действуют специальные кредитные программы, на которые стоит обратить внимание бизнесменам.

#### КАК ОТКРЫТЬ БИЗНЕС БЕЗ ПОСРЕДНИКОВ

Подробности о сервисе «Регистрация бизнеса и дистанционное открытие счета».

### 18 ОПОРА И ПОДДЕРЖКА

#### НОВЫЙ ФОРМАТ НЕТВОРКИНГА

В Вологде впервые состоялась «бизнес-пикник».

#### ЧТО МЕШАЕТ ЭКСПОРТУ

Отчет со стратегической сессии Российского экспортного центра в Вологде.

#### ВОЛОГДСКОЕ ПРЕДПРИЯТИЕ ЗАВОЕВАЛО «БИЗНЕС-УСПЕХ»

Компания «ТД ВэйВудХауз» стала обладателем национальной премии.

### 24 КАДРЫ

#### НАМ ХЛЕБА НЕ НАДО, РАБОТУ ДАВАЙ

Предприятия и профсоюзы региона сошлись в отношении к «четыредневке».

#### ЛЮДИ ТЕПЛА И СВЕТА

Энергетика Вологодчины в лицах.



#### ПОДШИПНИКИ ДЛЯ ЛИЧНОСТНОГО РОСТА

Как строится кадровая политика на ВЗСП.



### 32 ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ПАНОРАМА РЕГИОНА

#### ОЛЕГ КУВШИННИКОВ О ПЛАНАХ ПО РАЗВИТИЮ БИЗНЕС-КЛИМАТА

Послевыборное интервью губернатора журналу «Бизнес и Власть».

#### РАБОТОЙ ОБЕСПЕЧИТ СТРОЙКА

Ключевые инфраструктурные проекты Вологодской области на ближайшие годы.

### 38 АВТОПРОМ

#### ДЕНЕГ МЕНЬШЕ – ДЕШЕВЛЕ МАШИНЫ

О тенденциях развития (и деградации) на рынке продаж автомобилей.

### 40 B2B

#### НЕМЕЦКОЕ КАЧЕСТВО ВСЕГДА В ЦЕНЕ

Почему предприниматели выбирают «Мерседесы».



#### ГРУЗОВИЧОК-ЛЕГЕНДА

В Вологде отметили юбилей «ГАЗели».

#### СВЕТ ТЕХНОЛОГИЙ

Как в Череповце научились делать светодиодные светильники для всей страны.

#### БОЛЬШИЕ ПЛАНЫ ЖЕЛЕЗНОЙ ДОРОГИ

Северная железная дорога – о своих перспективах.



### 46 АКТУАЛЬНО

#### КОЛЛЕКТОР БЕЗ БИТЫ

Президент национальной ассоциации профессиональных коллекторов – за гуманизм.

### 48 СТРАХОВАНИЕ

#### ЧТО НАША ЖИЗНЬ?

Страхование жизни как инвестиция.

### 51 СПЕЦПРОЕКТ

#### ЖЕНЩИНА В БИЗНЕСЕ – ЖЕНЩИНА

Истории тех, кто создал свое дело и сохранил женственность.

### 64 КУЛЬТУРА

#### ПРИКОСНОВЕНИЕ К ПРЕКРАСНОМУ

75 лет Вологодской филармонии.

## ЛИЧНЫЙ КОНСУЛЬТАНТ

### 56 ВЫСОКИЕ ТЕХНОЛОГИИ

#### ВИТАЕМ В «ОБЛАКЕ»

5 страхов, препятствующих внедрению облачных технологий вологодскими компаниями.

### 58 МАРКЕТИНГ И КОММУНИКАЦИИ

#### КОРПОРАТИВНЫЙ ФИЛЬМ

Зачем и когда он нужен?



### СОВРЕМЕННЫЙ ИНТЕРНЕТ-МАРКЕТИНГ

Что это такое, и где искать специалистов.

### 60 ФИЛЬМОТЕКА

#### ФИЛЬМЫ И СЕРИАЛЫ, КОТОРЫЕ «НА СЛУХУ»

Мрачные фильмы для умных людей.

### 61 КНИЖНАЯ ПОЛКА

#### КЛАССИЧЕСКАЯ И НОВАЯ ЛИТЕРАТУРА

Рекомендации от нашего журнала.

### 62 ТУРИЗМ

#### БЛИЗКО И ДЕШЕВО

Что посмотреть в Болгарии.

### 66 ИСТОРИИ УСПЕХА

#### ПРИКОСНОВЕНИЕ К ПРЕКРАСНОМУ

75 лет Вологодской филармонии.



### 68 ВОПРОС – ОТВЕТ

#### СВЕТЛАНА ПАХНИНА

Заместитель мэра Вологды по экономическим вопросам о мечтах, патриотизме и другом..

(8172) 520-520



lider35.ru

**АКЦИЯ**

**подарок на  
НОВОСЕЛЬЕ  
10 000 рублей\***



**Сертификаты можно получить**

**при покупке недвижимости в офисах наших партнеров:**

- ООО "ТК Групп", ООО "ВологдаСтройЗаказчик", ООО "СТРОИМ 35",
- ООО "АГ ЭСТЭЙТ", ООО "КапиталЖилСтрой", ООО "ВологдаГражданСтрой",
- АО МК "Вологдаагрострой", ООО "Арсенал", ООО "РС ПРОССТРОЙ",
- ООО "Жилстройиндустрия", АО "Россельхозбанк".

\* Сертификат на сумму 10 000 рублей.

- 1. Акция проводится по адресу: г. Вологда, ул. Челюскинцев, 9, оф. 10.
- 2. Срок проведения акции: с 01.10.2019 по 31.10.2019 г.
- 3. Максимальный лимит выдачи сертификатов: 100 сертификатов.
- 4. Сертификат можно получить при покупке объектов в г. Вологда.
- 5. Сертификат можно получить при покупке объектов в г. Вологда.
- 6. Сертификат можно получить при покупке объектов в г. Вологда.
- 7. Сертификат можно получить при покупке объектов в г. Вологда.
- 8. Сертификат можно получить при покупке объектов в г. Вологда.
- 9. Сертификат можно получить при покупке объектов в г. Вологда.
- 10. Сертификат можно получить при покупке объектов в г. Вологда.



Недавно я случайно встретился с простым плотником из Белозерска Сашей. Саша, как и многие белозерские и кирилловские мужики, работает вахтами по всей области и за ее пределами. Саша — хороший плотник, и у него всегда есть заказы. За вахту платят по 50-60 тысяч рублей — немислимые для Белозерска деньги, где работу найти трудно как таковую.

Саша не обсуждает, работать ему четыре дня в неделю или пять, с девяти до пяти или с восьми до восьми. Он работает столько, сколько нужно. Потому

что Саша получит оплату только тогда, когда сдаст объект. Вахта в чужом городе — сомнительное удовольствие (порой неделями негде даже помыться), и строитель мотивирован работать быстро.

В менеджменте это назвали бы проектным управлением, а в профессиональном поведении Саши как бригадира можно увидеть даже методы agile, хотя он об этом вряд ли догадывается.

Знают ли о таких, как Саша, авторы законопроекта о четырехдневной рабочей неделе? Знают ли про рабочих, которые после смены на заводе идут подрабатывать в такси? Про врачей и учителей, работающих на полторы, а то и две ставки? В этом номере журнала мы попытались разобраться в теме четырехдневки и последствий ее введения. Эксперимент вскоре начнется на ряде производств. Пока не в Вологодской области, но не исключено, что уже в 2020 году эта тема приобретет конкретные очертания.

**Главный редактор  
Андрей Ненасhev**

Областной деловой журнал

**БИЗНЕС  
и ВЛАСТЬ**

Для тех, кто принимает решения

**УЧРЕДИТЕЛЬ И ИЗДАТЕЛЬ**  
ООО «АН-МЕДИА»

«ОБЛАСТНОЙ ДЕЛОВОЙ ЖУРНАЛ «БИЗНЕС И ВЛАСТЬ»

**ДИРЕКТОР**  
НАТАЛЬЯ НЕСТЕРОВА

**ГЛАВНЫЙ РЕДАКТОР**  
АНДРЕЙ НИКОЛАЕВИЧ НЕНАШЕВ

**КОРРЕКТОР**  
ВАЛЕНТИНА НОВИЧЕНКОВА

**НАД НОМЕРОМ РАБОТАЛИ**  
ПАВЕЛ ЛУНГИН  
АЛЕКСАНДР МАЛЬЦЕВ  
АЛЕКСАНДР НЕСТЕРОВ  
ИВАН НЕЧАЕВ  
ВЛАДИМИР ПЕШКОВ


**ФОТОГРАФИИ**  
НАТАЛЬЯ БУРЦЕВА  
ДМИТРИЙ ПЕТРОВ  
МИХАИЛ ТРАПЕЗНИКОВ  
АЛЕКСЕЙ СОПЕГИН

**ДИЗАЙН**  
АННА ФОМЕНКО

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

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

ПОДПИСАНО В ПЕЧАТЬ 04 ОКТЯБРЯ 2019 Г.  
ВЫХОД ЖУРНАЛА В СВЕТ 11 ОКТЯБРЯ 2019 Г.

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

ЗА ДОСТОВЕРНОСТЬ РЕКЛАМНОЙ ИНФОРМАЦИИ  
РЕДАКЦИЯ ОТВЕТСТВЕННОСТИ НЕ НЕСЕТ.

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ МАТЕРИАЛОВ ИЗДАНИЯ ВОЗМОЖНО  
ТОЛЬКО С ПИСЬМЕННОГО СОГЛАСИЯ РЕДАКЦИИ.

**ИНФОРМАЦИОННО-РЕКЛАМНОЕ ИЗДАНИЕ.**  
**ЦЕНА СВОБОДНАЯ.**

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

**WWW.VOLBUSINESS.RU БИЗНЕСИВЛАСТЬ.РФ**

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



**На обложке:**  
Эльман МЕХТИЕВ,  
президент Национальной ассоциации  
профессионалов коллекторских  
агентств (НАПКА)

12+

## ПОЧТА ПРЕВРАЩАЕТСЯ В МАГАЗИН

**В Вологодской области внедряется новый формат продаж в почтовых отделениях: товары будут выкладывать на открытые полки, как в магазинах. По Вологодской области под новый формат переделают 114 отделений, сообщает «Почта России». В сельских отделениях связи в основном будут продаваться продукты и товары первой необходимости, в городских — брендирующая продукция, а также газеты, журналы и книги.**

«В ряде населенных пунктов почта — единственная площадка для обеспечения жителей социально значимыми товарами. Теперь любой посетитель отделения может получить почтовые услуги и заодно купить понравившийся товар. Наиболее востребована возможность покупать товары на почте будет у жителей деревень и сел, особенно отдаленных районов. Сейчас люди вынуждены выезжать за покупками в районные центры», — сообщила директор вологодского филиала «Почты России» Татьяна Диринг.

## МОЛОДЕЖЬ ВОЛОГДЫ БУДУТ УЧИТЬ ВЫСОКОЙ ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТИ ТРУДА



**Проект школы Soft Skills получил финансовую поддержку на форуме «Таврида». Размер гранта — 1,2 млн рублей. Идею членам жюри презентовал Кирилл Коротеев.**

Навыки Soft Skills — это гибкие и универсальные умения, отвечающие за успешное участие в рабочем процессе, высокую производительность. Такие навыки часто называют надпрофессиональными. Авторами проекта являются представители педагогического

отряда «Юность» и специалисты Дворца творчества детей и молодежи Вологды.

Команда проекта выяснила, что 30% подростков считают образовательные проекты скучными и бесполезными. Проект «Областная школа Soft Skills навыков «Юность» придуман, чтобы изменить стереотипы вологжан об образовательных проектах. Программа направлена на развитие универсальных компетенций, которые помогут молодому человеку стать ответственным гражданином, умеющим работать в команде.

Сначала школьники пройдут обучение на осеннем форуме «Юность», затем — на летнем выездном.

## ПАЛАТОЧНИКАМ ДАЛИ 10 ЛЕТ НА ТРАНСФОРМАЦИЮ

**В Череповце на 10 лет пролонгируют договоры с собственниками нестационарных объектов торговли. Решение принято на координационном совете по улучшению инвестиционного климата и развитию предпринимательства. Отмечается, что срок в 10 лет будет предоставлен только тем предпринимателям, кто готов к реконструкции объектов. Ранее этот срок составлял три года.**

Сейчас в Череповце размещен 261 киоск и павильон. Из них 64 объекта подлежат реконструкции.

«Типовые решения реконструкции разработаны. На базе управления архитектуры и градостроительства была создана рабочая группа под руководством главного архитектора для консультативного сопровождения процесса реконструкции нестационарных торговых объектов. Был разработан и по 9 объектам реализован механизм строительства капитальных объектов взамен временных», — подчеркнула начальник отдела развития потребительского рынка управления экономической политики Лариса Юзова.



## ЧЕРЕПОВЕЦ СДЕЛАЮТ «УМНЫМ»

**Власти Череповца выбрали партнера по реализации проекта «Умный город» — им станет компания «Малленом Системс». Ее разработки использовались для оптимизации транспортной логистики при строительстве олимпийских объектов в Сочи, помогли обеспечивать безопасность на Петербургском международном экономическом форуме и Чемпионате мира по футболу в России.**

«Проект «Умный город» для нас — это возможность применить наш опыт и компетенции для технологического развития родного города. Случая поработать на местном рынке нам пока не представлялось. Очень рады тому, что ситуация, наконец, изменилась», — отметил генеральный директор компании «Малленом Системс» Владимир Царёв.

До 2024 года в Череповце планируется оцифровать ЖКХ, транспорт, системы общественной и экологической безопасности, туризма и сервиса — всего более сорока направлений.

«Жители «умного» города не затрачивают свои силы на рутинные действия, они больше времени уделяют самореализации, общественной деятельности и творчеству. Конечно, одномоментно реализовать все направления проекта очень сложно. Мы прорабатываем и оцениваем массу технических, организационных и правовых факторов, чтобы самые удобные и современные способы создания комфортной городской среды заработали в полную силу», — прокомментировал заместитель мэра Дмитрий Лавров.



novostivologdi



Новую кадастровую оценку проводило областное бюджетное учреждение «Бюро кадастровой оценки и технической инвентаризации», которое было специально учреждено для этих целей. Руководителем бюро стал Дмитрий Башкирцев — депутат Законодательного Собрания созыва 2011—2016 годов, представлявший в областном парламенте ЛДПР.

Всего оценено более 600 тыс. земельных участков населенных пунктов и более 900 тыс. зданий, сооружений, помещений, машино-мест и объектов незавершенного строительства.

Независимый оценщик Татьяна Наумова из Череповца считает, что в модели оценки не учтено наличие или отсутствие коммуникаций.

«На большинстве участков на улице Ивачевской в Череповце нет ни водоснабжения, ни газа, ни канализации, а единственное коммунальное благо — электроснабжение, — приводит пример оценщик. — Поэтому и стоимость метра там не 800 рублей. Как оценщик я могу сказать, что модель оценки в сегменте ИЖС построена некорректно, даже ошибочно. Для Череповца стоимость участков колеблется в районе 150–400 рублей за квадратный метр. В формулу необходимо внести изменения, иначе ситуация будет точно такая же, как в предыдущей кадастровой оценке, когда бабушки 70–80 лет начнут толпами искать оценщиков, а они будут предлагать свои услуги за большие деньги. Кроме того, отчет на сайте скачать почти невозможно, на это нужно потратить два дня».

## КАДАСТРОВАЯ ОЦЕНКА: НА ПУТИ К АДЕКВАТНОСТИ

ТЕКСТ: МАКСИМ МАКАРОВ

**Новая кадастровая оценка земель и объектов недвижимости вновь вызвала множество вопросов у жителей Вологодской области. Масса недовольных среди жителей частных домов, которые считают результаты необъективными. В ряде случаев в разы повышена стоимость домов, владельцы которых ранее несколько лет судились из-за оценки.**

Директор филиала кадастровой палаты по Вологодской области Сабина Каплевская говорит, что кадастровая стоимость объекта недвижимости зависит от различных факторов: площади объекта, целевого назначения, материала, из которого он построен, года постройки, а также экономической ситуации в регионе.

«Поэтому в первую очередь гражданам следует обратить внимание на характеристики объекта недвижимости, насколько они соответствуют действительности», — отмечает руководитель.

В течение 50 дней со дня размещения промежуточного отчета Бюро кадастровой оценки и технической инвентаризации будет рассматривать замечания к нему. То есть до 15 октября 2019 года у вологжан есть возможность направить замечания по конкретным объектам недвижимости, например, в случае обнаружения ошибки в данных, использованных при расчете стоимости.

Результаты определения кадастровой стоимости утверждаются органами власти и вступают в силу 1 января. То есть новая кадастровая стоимость для целей налогообложения будет применяться с 1 января 2020 года, а значит, налоговые уведомления с новыми суммами вологжане получат в 2021 году.

«Новая оценка не значит, что стоимость обязательно будет выше. К примеру, цена квартиры в Вологде в 50 кв. м. в кирпичном доме в Заречье снизилась с 2 млн. руб. до 1,5 млн. руб., а такая же квартира в районе Охмыльцево оценена дороже в 2,5 раза (с 800 тыс. руб. до 2,2 млн. руб.)», — говорит Сабина Каплевская.

В 2020 году область планирует провести оценку земель промышленно-сти, лесного и водного фонда, сельскохозяйственного назначения, особо охраняемых природных территорий и запаса. 📄

### Как оспорить кадастровую оценку?

Все замечания направляются либо непосредственно в учреждение, проводившее оценку, либо в МФЦ. Подать обращение можно следующими способами:

— В форме электронного документа на адрес: [infovologda@bko35.ru](mailto:infovologda@bko35.ru).

— Почтой: 160022, г. Вологда, Пошехонское шоссе, д.11.

— При личном обращении в БУ ВО «Бюро кадастровой оценки и технической инвентаризации» по адресу: 160022, г. Вологда, Пошехонское шоссе, д.11.

В обращении обязательно нужно указать суть замечания, ФИО или наименование юридического лица, контактный телефон и электронную почту (при наличии), кадастровый номер или адрес объекта недвижимости, в отношении которого направляются замечания.

Можно приложить документы, подтверждающие наличие ошибок, допущенных при определении кадастровой стоимости, или отчет о рыночной стоимости объекта недвижимости на 01 января 2019 года.

# БОЛЬШАЯ СТИРКА

ТЕКСТ: ВЛАДИМИР ПЕШКОВ

**В сентябре начал работу новый созыв Вологодской городской Думы. На первый взгляд, он мало чем отличается от предыдущего, разве что «Единая Россия» и ЛДПР формально укрепили свои позиции. С другой стороны, в Думе резко сократилось представительство бизнесменов.**

## В гонке за лидером

Анализируя результаты прошедшей муниципальной избирательной кампании, нельзя не отметить качественное улучшение ситуации с кандидатами у всех партий, особенно в стане оппозиции. Там люди были замотивированы намного лучше, активнее вели кампании, что не преминуло сказаться на средних результатах партийных выдвиженцев. Если средний результат единороссов ухудшился в сравнении с 2014 годом, то ЛДПР, КПРФ и «Яблоко» заметно прибавили даже с учетом повышенной явки. Другое дело, что эта прибавка помогла усилить реальные позиции, выраженные в депутатских мандатах, только ЛДПР, а КПРФ и «Яблоко» пока еще недостаточно сильны, чтобы уверенно за них бороться. «Справедливая Россия» повторила тренд «Единой России» на снижение средневзвешенного уровня поддержки.

Самая большая проблема для большинства оппозиционных кандидатов — это отставание от лидеров по уровню применяемых политических технологий. Сейчас на дворе отнюдь не 1990-е годы, когда победить можно было только за счет личной харизмы, имея один тираж черно-белых листовок. Гораздо большую роль играет качественный состав предвыборного штаба и его активность. Оппонентам лидеров гонки для достижения решающего прорыва необходимо радикальное улучшение организационной составляющей. Впрочем, и в оппозиционном стане есть некоторые примеры удачной работы. К примеру, нельзя не отметить проект «Гражданин 35» Дмитрия Тарасова («Яблоко»), который ведет систематическую работу по вопросам ЖКХ, никак не касаясь политической

идеологии и вне зависимости от того, маячат ли впереди большие или малые выборы.

## Без нарушений не обошлось

Еще одна особенность нынешней кампании — были не столь активны, как пять лет назад, электоральные юристы. Кандидатов с предвыборной гонки почти не снимали, в то время как в 2014 году покушались на целые партийные списки (тогда, напомним, были огромные проблемы с регистрацией у КПРФ, с выборов полностью сняли список «Гражданской платформы». Более того, по одному

**ДЕПУТАТЫ-ПРЕДПРИНИМАТЕЛИ ОТНЮДЬ НЕ В ВОСТОРГЕ ОТ ТОГО, ЧТО ИМ ПРИХОДИТСЯ ПОКАЗЫВАТЬ ВСЕМ ЖЕЛАЮЩИМ СУММЫ СВОИХ ДОХОДОВ, НЕ ГОВОРЯ О ТОМ, ЧТО У НЕКОТОРЫХ ИЗ НИХ ЭТО НЕ ЛИЧНАЯ ПРИБЫЛЬ, А ОБОРОТ КОМПАНИИ.**

кандидату лишили даже очевидные лидеры — «Единая Россия» и ЛДПР). В нынешнем году обе партии довели до финиша всех своих выдвиженцев.

Сотрудники предвыборных штабов отмечают гораздо больший накал внутренних страстей, который зачастую не выплескивался в публичное поле. Однако кое-что дошло и до сведения общественности. В 10-м округе были отправлены в отставку председатели трех УИКов, а результаты досрочного голосования на них отменены. В 13-м округе в день выборов пришлось отменить результаты выездного голосования. Там же кандидат от «Справедливой России» выявил за несколько дней до выборов скупщиков голосов. Материалы по нарушениям на

«досрочке» и по скупщикам ушли на проверку в Следственный комитет.

## Цена победы

В целом ряде округов в ходе кампании отмечена крайне интенсивная борьба за депутатские мандаты. В основном это происходило в Заречье: в округе №10 сошлись «единороссы» Наталья Анчукова (официальный кандидат от партии) и Иван Котов (член регионального политсовета), в округе №13 проходила острая борьба между «единороссом» Максимом Выдровым и действующим депутатом Игорем Катухиным (проиграл праймериз и баллотировался от «Справедливой России»). В 12-м округе непростая ситуация выпала на долю депутата Аллы Климовой, которая едва вырвала победу у представительницы оппозиционной семьи Доможировых Ольги Доможировой. А в 15-м округе сошлись местные активисты — директор управляющей компании Дмитрий Наумов («Единая Россия»), председатель ТСЖ Людмила Санталова («Справедливая Россия») и Сергей Городишенин из КПРФ.

Наконец, самый неожиданный результат принес 29-й округ. Он оказался свободным от очевидного лидерства после того, как один из главных политических тяжеловесов гордумы прошлых созывов предприниматель Евгений Перов внезапно отказался выдвигать свою кандидатуру. Кандидат от ЛДПР Иван Шамгин победил с самым маленьким отрывом от ближайшего конкурента, причем оба они набрали более чем по тысяче голосов — по нынешним временам это большая редкость. Иван Шамгин, отметим, трудится простым электромонтером на Вологодском подшипниковом



заводе. Парадоксальным образом представителя рабочего класса во власть привели отнюдь не коммунисты, а либерал-демократы, которых в подобных предпочтениях было трудно заподозрить.

## Ветер перемен

Как изменился «социальный портрет» городского парламента? Начнем с простой математики. Что в этом году, что в прошлом — одинаковое количество депутатов, работающих на постоянной основе, то есть за зарплату: это глава Вологды Юрий Сапожников и его заместитель Сергей Никулин. Остальные совмещают депутатские полномочия с работой в другом месте: девять человек руководят различными бюджетными организациями — это директора школ, медучреждений, есть даже руководитель из сферы культуры. Десять человек занимаются бизнесом. Также в депутатском корпусе находятся два председателя ТСЖ, трое парламентариев являются наемными сотрудниками коммерческих структур, есть один преподаватель университета, помощник депутата и сотрудник аппарата ЗСО.

Можно констатировать, что новый состав городской Думы лучше сбалансирован в социальном отношении,

нежели это было в прошлом созыве. Через предыдущий думский созыв прошло 33 депутата (трое сложили полномочия и вместо них были избраны новые). Предпринимателями из них было большинство — сразу 18 человек. Еще восемь человек так или иначе работали в бюджетных учреждениях, большинство из них — на руководящих должностях.

Из депутатов предыдущего созыва двое проиграли в предвыборной борьбе, а девять отказались от участия в выборах. Причины самые разные: кто-то уехал жить в другой город (как Евгений Стельмашенко или Татьяна Соколова), кто-то решил сосредоточиться на профессиональной деятельности (как Владимир Богатырев).

Были и такие, кто откровенно разочаровался в депутатстве — в массе своей это действующие предприниматели. В неформальной беседе они признаются, что депутатская работа их попросту вымотала, не принесла никаких «бонусов», более того — привела к серьезным финансовым затратам, которые не компенсировались ни статусом, ни новыми навыками и знакомствами.

«Муниципальный депутат, по сути, занимается на общественных началах чиновничьей деятельностью», — к такой

формуле свел работу депутата один из наших собеседников.

Есть и другая сторона медали. В последние годы на депутатов наложили довольно много законодательных обязательств. Во-первых, они теперь отчитываются о своих доходах, и эти данные публикуются в общем доступе. Предприниматели отнюдь не в восторге от того, что им приходится показывать всем желающим суммы своих доходов, не говоря о том, что у некоторых из них это не личная прибыль, а оборот компании, из которого платятся зарплаты и налоги. А во-вторых, сейчас депутатам любого уровня категорически нельзя иметь иностранных активов — ни недвижимости, ни счетов, ни иных инвестиционных инструментов. Получается, что депутатство кроме всего прочего может серьезно помешать вести бизнес.

Повлияет ли слегка изменившийся социально-политический окрас гордумы на ее поведение? Скорее всего, нет — курс на равные, давно выстроенные отношения с городской и областной администрациями продолжится. Возможно, громких заявлений стоит ждать от представителей новоиспеченной фракции ЛДПР, однако прислушаются ли к ним коллеги-депутаты и чиновники — покажет лишь время. **BB**

# БАНКОВСКИЙ СЕКТОР В ЦИФРАХ

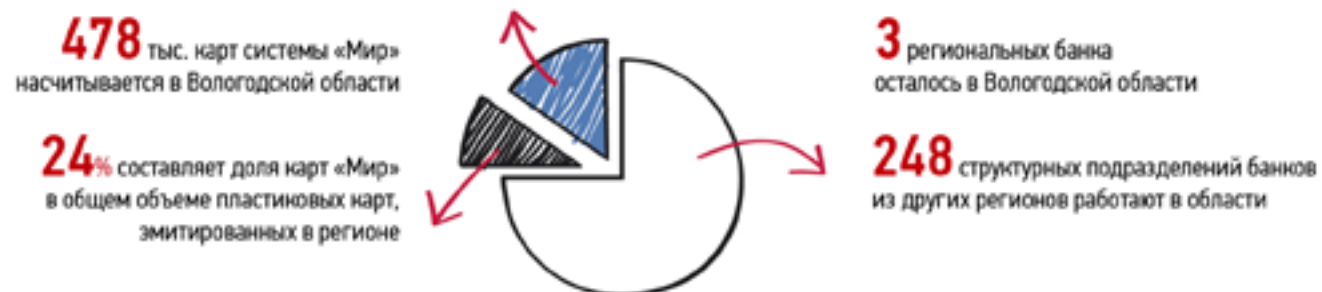
Вологодское отделение ЦБ РФ опубликовало статистику работы банковского сектора региона на 1 сентября 2019 года. Исходя из нее можно сделать выводы об основных тенденциях года в финансовой сфере. Сегодня мы приводим ключевые цифры.



На **10,2%** выросли вклады жителей Вологодской области по сравнению с 1 сентября 2018 года. Вклады составили 167,4 млрд рублей.



На **29,2%** увеличилось количество операций по платежным картам



# ГОСЗАКУПКИ: ВАШИ ПРАВА ПРИ РАСТОРЖЕНИИ КОНТРАКТА

ТЕКСТ: ВЯЧЕСЛАВ СТАФЕЕВ, УПРАВЛЯЮЩИЙ ДО «ВОЛОГОДСКИЙ» ООО КБ «ВНЕШФИНБАНК»

Государство продолжает совершенствовать федеральный закон «О контрактной системе» и вносить в него изменения. Сегодня рассмотрим довольно редкую, но очень чувствительную и порой неоднозначную ситуацию: расторжение уже заключенного по ФЗ-44 контракта.



Фото: Алексей Соловьев

поставщиком своих обязательств по контракту.

Если же участниками закупки были только субъекты малого предпринимательства (СМП), социально ориентированные некоммерческие организации (СОНКО), такой срок не должен превышать 15 дней с даты исполнения поставщиком своих обязательств.

При осуществлении закупок среди СМП и СОНКО размер обеспечения исполнения контракта (в том числе предоставляемого с учетом антидемпинговых мер) устанавливается от цены, по которой заключается контракт (а не от начальной максимальной цены контракта, как в общем случае). Правда, меньше, чем размер аванса (если контрактом предусматривается выплата аванса) размер обеспечения все равно быть не может. **Р**

ТЕПЕРЬ ПРОВОДИТЬ ЗАКУПКУ У ЕДИНСТВЕННОГО ПОСТАВЩИКА МОЖНО, ЕСЛИ СТОИМОСТЬ ТОВАРОВ, РАБОТ, УСЛУГ НЕ ПРЕВЫШАЕТ 300 ТЫС. РУБЛЕЙ (РАНЬШЕ БЫЛО 100 ТЫС. РУБЛЕЙ).

При расторжении контракта с победителем закупки, отказавшимся от его исполнения по каким-либо причинам, заказчик имеет право заключить контракт со вторым участником этой же закупки. Если до расторжения контракта первоначальный поставщик частично исполнил свои обязательства, это нужно будет учесть при определении объема обязательств поставщика по новому контракту.

Цена контракта также уменьшается пропорционально объему обязательств, исполненных первоначальным поставщиком в рамках расторгнутого контракта. Если заказчик изначально требовал предоставить обеспечение исполнения контракта, новый контракт заключается после предоставления поставщиком

соответствующего обеспечения (банковская гарантия).

При расторжении контракта и несогласии второго участника этой же закупки заключать контракт у заказчика нет правовых оснований заключить контракт с участником, заявке которого присвоен третий номер. Предложить заключить контракт заказчик может только участнику под вторым номером. Основание — часть 17.1 статьи 95 44-ФЗ.

Последние изменения в ФЗ-44 коснулись срока, в течение которого заказчик должен будет вернуть поставщику средства, внесенные в качестве обеспечения исполнения контракта. По общему правилу указанный срок не должен превышать 30 дней с даты исполнения

пинговых мер) устанавливается от цены, по которой заключается контракт (а не от начальной максимальной цены контракта, как в общем случае). Правда, меньше, чем размер аванса (если контрактом предусматривается выплата аванса) размер обеспечения все равно быть не может. **Р**



**ВНЕШФИНБАНК**

г. Вологда,  
ул. Зосимовская, д. 47,  
тел.: 78-70-87

Лиц. №3173 от 01.10.2018 г. выдана ЦБ РФ

# ВРЕМЯ КЭШБЭКА

ТЕКСТ: СЕРГЕЙ ВИКТОРОВ

О ситуации на рынке розничных финансовых услуг в интервью нашему журналу рассказал Алексей ДЕНИСОВ, управляющий региональным операционным офисом банка «Открытие» в Вологодской области.



Фото: Алексей Соловьев

— **Алексей Борисович, какие финансовые продукты пользуются наибольшим спросом у жителей Вологодской области?**

— В последнее время все большим спросом начинают пользоваться как кредитные, так и дебетовые карты с так называемым кэшбэком: возможностью возврата части потраченных денежных средств. Очень многие потребители осознали, что с учетом развития инфраструктуры по приему к оплате пластиковых карт простой перевод ежемесячных семейных расходов в безналичный формат позволяет экономить вполне ощутимые средства. Даже при уровне совокупного семейного бюджета в 40-50 тысяч рублей использование карт с кэшбэком позволяет всего за три месяца сэкономить сумму, которой хватит на хороший подарок ребенку к Новому году или на покупку бытовой техники классом выше, чем изначально планировалось. Наш флагманский продукт на рынке

пластиковых карт — OpenCard. Она позволяет накапливать бонусные рубли за покупки. Клиент может выбрать одну из пяти категорий:

- до 3% за все покупки — категория «Друг все вернет»;
- до 11% за покупки в категории «АЗС и транспорт» + до 1% за все остальные покупки — категория «Друг поможет в пути»;
- до 11% за покупки в категории «Кафе и рестораны» + до 1% за все остальное — категория «Друг всегда угостит»;
- до 11% за покупки в категории «Аптеки и салоны красоты» + до 1% за все остальное — категория «Друг подарит заботу»;
- до 11% за покупки в категории «Отели и билеты» + до 1% за все остальное — категория «Друг откроет весь мир».

Ежемесячно категорию можно менять в мобильном или интернет-банке в зависимости от текущих потребностей и предпочтений.

Размер кэшбэка в категории «Друг все вернет» зависит от выполнения условий, за каждое из которых начисляется 1%: оплата покупок картой на сумму от 5000 рублей в месяц, платежи в мобильном и интернет-банке на сумму от 1000 рублей в месяц и поддержание минимального остатка на всех карточных счетах от 100 000 рублей в течение месяца или погашение задолженности по кредитной OpenCard ежемесячным минимальным платежом.

Кэшбэк за покупки начисляется ежемесячно на бонусный счет карты. Размер своих накоплений можно посмотреть в мобильном и интернет-банке и там же компенсировать любую покупку стоимостью свыше 3000 рублей. При этом если у вас две карты — одна дебетовая, а другая кредитная, — то кэшбэк суммируется и им можно возместить покупку по любой из карт.

— **Кроме кэшбэка у карты есть еще какие-то примечательные для потребителей опции?**

— Да, дополнительно всем клиентам доступны такие преимущества, как бесплатный выпуск карты и бесплатное ее обслуживание на всем сроке действия, и такая опция, как бескомиссионное пополнение счета карты с помощью перевода с карт других банков.

И это еще не все. Наша уникальная «фишка» — возможность снимать наличные в банкоматах любых российских банков без комиссии. Это вдобавок к собственной банкоматной сети «Открытия», которая вместе с партнерской банкоматной сетью насчитывает более 20 000 устройств в России.

Еще более выгодные условия по этой карте доступны нашим зарплатным клиентам. Например, они могут без комиссий

переводить с карты банка «Открытие» на карты, эмитированные другими банками, до 20 тысяч рублей в месяц.

— **Сейчас много разговоров о том, что рынок розничного кредитования начинает сокращаться. Вы это ощущаете?**

— Кредитование частных лиц и в России в целом, и в Вологодской области в частности продолжает расти. Другое дело, что темпы этого роста чуть замедлились, а в конце года и в следующем году из-за ужесточения требований ЦБ РФ к показателям долговой нагрузки потенциальных заемщиков окончательно снизятся с уровня 20-25% в год до уровня в 10-15%.

Нельзя не отметить, что процентные ставки по потребительским кредитам практически вернулись на уровни прошлого года, вновь став однозначными, а не двузначными. Базовые ставки по потребительским кредитам составляют на сегодня 9,9% годовых. При этом если вы зарплатный клиент банка, они могут быть ниже более чем на 1 процентный пункт.

Очень выгодные ставки сейчас и по ипотеке. На рынке они опустились ниже 9,5% годовых, при этом базовое предложение банка «Открытие», например, составляет 9,2% годовых.

Сумма кредита может быть от 500 тыс. до 15 млн рублей (при приобретении жилья в Москве, Московской области, Санкт-Петербурге и Ленинградской области сумма увеличивается до 30 млн рублей). Никаких дополнительных комиссий не взимается. При этом на рынке недвижимости на фоне постепенного перехода застройщиков на проектное финансирование и эскроу-счета намечается очередная волна роста цен. Поэтому именно сейчас лучшее время для того, чтобы приобрести квартиру в ипотеку — особенно если речь идет о квартире в строящемся доме.

— **Понижение ставок по кредитам имеет и обратную сторону медали — снижение ставок по вкладам. Многие эксперты и вовсе уже заговорили о необходимости ввести отрицательные процентные ставки по вкладам**

## Справка о банке «Открытие»

Банк «Открытие» успешно завершил в начале года присоединение Бинбанка, а в июле вышел из числа банков, находящихся в режиме санации. Основным акционером банка, с долей в 99,99% акций, на сегодняшний момент является Центральный банк Российской Федерации. О надежности банка говорят кредитные рейтинги международных и российских рейтинговых агентств. Банк «Открытие» имеет рейтинги российских агентств АКРА (AA-(RU), прогноз стабильный), Эксперт РА (ruAA - прогноз стабильный) и международного агентства Moody's (Ba2, прогноз стабильный).

«Открытие» входит в топ-10 крупнейших кредитных организаций страны, его совокупные активы составляют 2 трлн рублей. В Вологодской области банк представлен четырьмя офисами, два из которых расположены в Вологде, и два — в Череповце.

**в валюте. Насколько активно сейчас люди размещают деньги в банках?**

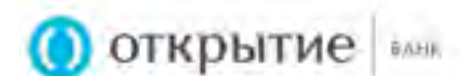
— Да, в экономике все взаимосвязано, и, ставя в пример страны Западной Европы, где ставки по кредитам часто находятся в диапазоне 3-5% годовых, многие потребители забывают, что доходность по банковским вкладам в этих странах не превышает процента, максимум двух. Снижение ставок по вкладам на фоне снижения ключевой ставки ЦБ РФ — закономерный процесс, и он, скорее всего, продолжится. Доходность рублевых вкладов в ближайшей перспективе вполне может уйти к уровню в 5% годовых. Валютные же вклады, в силу крайне низких ставок, уже сейчас перестали пользоваться значимым спросом. На этом фоне все больше растет интерес к альтернативным источникам сбережений — тому же инвестиционному страхованию жизни. Из-за роста этого спроса наш банк совместно с СК «Росгосстрах Жизнь» буквально на днях вывел на рынок ИСЖ новый продукт, который более понятен и интересен потенциальным клиентам. Главная отличительная особенность этого продукта, получившего название «Страйк», — регулярные взносы и возможность увеличить доходность из-за налоговой оптимизации и применения новой стратегии при инвестировании.

Продукт сочетает в себе возможности традиционного инвестиционного и накопительного страхования жизни, обеспечивая 100% защиту капитала и расширяя круг возможных инвесторов.

Клиент выбирает инвестиционную стратегию (базовый актив), которая обеспечивает потенциальную доходность. Однако вместо всей суммы сразу в момент заключения договора клиент инвестирует лишь один взнос — 20%, и этого достаточно для обеспечения участия в доходности выбранной стратегии на всю сумму. При этом доход от изменения стоимости базового актива начисляется исходя из полной суммы инвестирования.

«Страйк» ориентирован в первую очередь на молодых людей, у которых нет сбережений, а есть только текущие доходы.

Помимо своеобразной рассрочки, новый ИСЖ позволяет инвестору максимизировать и налоговые преимущества. Благодаря ежегодному графику инвестирования клиент может получать налоговый вычет в 13% по НДФЛ от каждого взноса, а не от одного, как в классическом единовременном ИСЖ. Полис «Страйк» рассчитан на 5 лет, взносы ежегодные — от 25 000 рублей в год. С полными условиями по продукту можно ознакомиться в наших офисах или на сайте банка. [P](#)



г. Вологда, ул. Ленина, д.7,  
ул. Герцена, д.14  
г. Череповец,  
ул. Социалистическая, д.48/33,  
Советский пр. д.81

# ЧТО ТАКОЕ ФАКТОРИНГ, И ЧЕМ ОН ОТЛИЧАЕТСЯ ОТ КРЕДИТОВ



ТЕКСТ: ИВАН НЕЧАЕВ

Отсутствие оборотных средств часто становится причиной гибели многих ярких и интересных проектов. Как начинающие, так и опытные предприниматели одинаково страдают от отсрочек платежей контрагентов. Денег за поставленный товар порой приходится ждать месяцами. Многие на себе испытывают и такое неприятное явление, как умышленные неплатежи. Реальный инструмент решения этих проблем — факторинг. Что это такое, и при каких условиях им нужно пользоваться, разберемся вместе с региональным директором вологодского офиса ПСБ Банка Анатолием МАРИНИЧЕВЫМ.

Факторинг — это когда поставщик получает средства за поставленный товар или услугу сразу, но не от контрагента, а от посредника в виде банка. Официально это называется «выплатой финансирования поставщику под уступку его прав денежных требований, возникших по поставке с отсрочкой платежа». Ключевым элементом факторинга является дебиторская задолженность, с которой теперь работает банк, а не поставщик.

Схема проста: компания-поставщик заключает договор с банком. Далее, после отгрузки товара или оказания услуг, банк финансирует поставщика. Оплата за товары или услуги производится покупателем (дебитором) уже в пользу банка в течение контрактной отсрочки. ПСБ финансирует в основном до 95% суммы поставки, а отсрочка по договору не должна превышать 120 календарных дней.

«Факторинг позволяет бизнесу пополнять оборотные средства без использования кредитов. Не секрет, что зачастую компании МСБ не имеют активов, которые банк готов принять в качестве обеспечения по кредиту, — говорит Анатолий Мариничев. — В то же время многие крупные компании готовы сотрудничать только при условии большой отсрочки. Предпринимателям интересны эти контрагенты, так как крупный бизнес более

рублей, что на 252 млрд рублей больше, чем за аналогичный период прошлого года (+24%). Число клиентов продолжает увеличиваться, в 1 полугодии 2019 года факторинговое финансирование получило на 40% больше компаний, чем за аналогичный период прошлого года.

## Преимущества факторинга в ПСБ



ПАО «Промсвязьбанк». Генеральная лицензия Банка России №3251.

Источник: ПАО «Промсвязьбанк»

стабилен в заказах и выгоден стратегически. Но приходится выбирать: либо терять заказы, либо соглашаться на ощутимую отсрочку. Сейчас малые и средние предприятия, оказывающие услуги или выполняющие, например, строительные работы для крупных дебиторов, в основном используют контрактное кредитование. Факторинг не так популярен, потому что о нем мало знают. Между тем это, пожалуй, наилучшая возможность для работы с крупными заказчиками, в том числе федеральными торговыми сетями, без необходимости привлечения заемных средств.

Преимущества факторинга очевидны. Во-первых, не нужен дополнительный залог — залогом является сама дебиторская задолженность. Во-вторых, факторинговые операции можно совершать многократно, не нужно собирать пакет документов для каждой поставки.

Сделки по факторингу не отражаются в бухгалтерском балансе как обязательство и не влияют на возможность получения кредитов в банке.

И, наконец, следует помнить, что факторинг — это не только финансирование. Полный комплекс факторинговых услуг подразумевает управление дебиторской задолженностью, покрытие ряда

рисков и информационно-аналитическое обслуживание. Эти услуги и формируют добавленную стоимость факторинга, которая отличает его от обычного кредитования.

## Существуют три самых распространенных мифа о факторинге

Миф первый: предприниматели считают, что факторинг — это суперсложный продукт, тем более, что нет никаких законов о факторинге, защищающих интересы партнера.

Факторинг, действительно, не самый простой инструмент, но сотрудники ПСБ Банка всегда готовы подробно и честно о нем рассказать, сделать предварительный расчет комиссии, помочь с оформлением заявки и договора. Схема факторинга описана в главе 43 ГК РФ «Финансирование под уступку денежного требования».

Миф второй: факторинг — это то же самое, что кредит, там высокие проценты, а мне кредит не нужен.

Да, аналогия с кредитом напрашивается. Есть проценты, та же логика начисления комиссии. Но в факторинге отсутствует ключевая составляющая кредита — его не нужно возвращать. Комиссионное

вознаграждение банка в факторинге не превышает упущенную выгоду, которую недополучает предприниматель при безфакторинговой отсрочке оплаты товара или услуги. Для получения факторинга не требуется залог.

Миф третий: покупатель будет недоволен наличием третьей стороны в виде банка и откажется со мной работать.

Требования в факторинге обоюдны, поставщик и заказчик заинтересованы в добросовестном исполнении своих обязательств. Заявка на оформление услуги факторинга заполняется бесплатно, банк не берет проценты за неиспользованный лимит, а договор подписывается бессрочно.

Благодаря своей IT-платформе, индивидуальному подходу к верификации поставок ПСБ может брать на факторинговое обслуживание контракты с минимальной отсрочкой. Большой плюс факторинга в том, что он индивидуален и подстраивается под реальные нужды конкретного предпринимателя.

В планах банка продвигать эту услугу в различные сферы для помощи МСБ. Одна из них — госзакупки.

«Многие предприниматели предпочитают не связываться с госконтрактами из-за длительных отсрочек платежей, которые подрывают все бизнес-процессы и не дают взять большое количество выгодных подрядов, — отмечает Анатолий Мариничев. — Такие отсрочки могут полностью истощить оборотный капитал небольшого предприятия. Государство уже обратило внимание на проблему, и, похоже, в ближайшем будущем можно ожидать ее решения, ведь приоритет развития факторинга как эффективного инструмента поддержки бизнеса включен в стратегию развития МСП в России до 2030 года».

**Всю необходимую информацию можно получить в офисах банка по адресам:**

**г. Вологда, ул. Ленина, д.10, тел.: 79-58-11, 79-59-27**

**г. Череповец, Советский пр., д.99А, тел.: 55-87-05, 55-37-67**

**www.psbank.ru**



# БАНК «ВОЛОГЖАНИН»: ДОСТОЙНЫЕ ПОЗИЦИИ НА ФИНАНСОВОМ РЫНКЕ

ТЕКСТ: АЛЕКСАНДР НЕСТЕРОВ

«Вологжанин» - старейший региональный банк Вологодской области, в этом году ему исполнилось 27 лет. Немногие финансовые учреждения могут продемонстрировать такую устойчивость на рынке. О том, как банку удается развиваться в условиях жесткой конкуренции с «федералами» и почему клиенты хранят верность «Вологжанину», нам рассказал председатель правления банка Максим ВОЛОХОВ.



Фото: Алексей Селезин

— Максим Николаевич, что из себя сейчас представляет банк «Вологжанин»?

— Наш банк — это десятки тысяч частных клиентов и предприятий Северо-Западного региона, 13 дополнительных офисов в Вологодской области и Санкт-Петербурге, более 200 сотрудников. Банк является членом Ассоциации российских банков и участником системы страхования вкладов. Последнее означает, что физические лица, индивидуальные предприниматели и субъекты малого предпринимательства надежно защищены.

Кстати, недавно наш банк прошел своеобразный экзамен на надежность: очередная плановая проверка Банка России подтвердила профессионализм работы и соответствие жестким требованиям регулятора подразделений банка. Центробанк также учел стабильность состава акционеров и планомерное развитие всех основных направлений деятельности нашего банка. Мы по-прежнему позиционируем себя как банк для вологжан и оказываем широкий спектр услуг как для населения, так и для бизнеса, делая ставку на индивидуальный

подход, гибкость и оперативность в принятии решений.

— Малый бизнес зачастую жалуется на недоступность финансовых ресурсов.

— Мы постоянно работаем над расширением имеющихся у банка возможностей.

Так, например, банк «Вологжанин» в 2019 году был включен Минэкономразвития в список участников одной из федеральных программ, в ее рамках индивидуальные предприниматели и юридические лица могут получить льготные кредиты по ставке от 8,5% как на инвестиционные, так и на оборотные цели.

Кроме того, мы разрабатываем собственные программы, позволяющие не только получать кредиты, но и комплексно обслуживать предприятия на выгодных условиях: начиная от расчетно-кассового обслуживания до сопровождения сложных валютных контрактов. Нам всегда есть что предложить, приходите! Тем более, что располагаемся мы сейчас в новом просторном здании по адресу ул. Козленская, д. 10, которое очень комфортно для всех наших клиентов.

— Банк «Вологжанин» — один из немногих, кто также занимается лизингом.

— Да, кроме традиционной финансовой поддержки предприятий в виде кредитов мы оказываем услуги лизинга. Обычно лизинговые компании кредитуются в том



или ином банке, мы же сами готовы напрямую заключать лизинговые договоры, что существенно экономит и время, и средства наших клиентов.

Приятно отметить, что с нашим участием реализуются крупные проекты муниципального и регионального уровней: строительство автодорог и жилых комплексов, развитие сельского хозяйства и лесной отрасли, торговли и сферы услуг. Банк помогает развиваться известным вологодским дилерам легковых и грузовых автомобилей, участвует в финансировании предприятий коммунальной сферы, поддерживает лесозаготовительные и лесоперерабатывающие предприятия.

— В последнее время много говорят об интернет-банкинге. Как у вас дела с развитием этого направления?

— Банк постоянно совершенствует свои продукты и услуги и в последние годы держит курс на внедрение интернет-технологий, что действительно является ключевым трендом финансового сектора. Так, для физических лиц у нас запущен интернет-банкинг Quick-bank, позволяющий совершать платежи с карты любого банка. Доступны все банковские услуги: открытие и пополнение вклада, оформление кредита, операции с банковскими картами, обмен валют и многое другое — максимально быстро, просто и комфортно.

Для юридических лиц разработан целый комплекс решений для ведения и развития бизнеса в сети: открытие расчетного счета с наиболее подходящими для конкретной фирмы тарифами

обслуживания, у нас есть и зарплатные проекты. Также мы уже более 6 лет занимаемся эквайрингом — наши торговые терминалы установлены в более чем 550 торговых точках области и за ее пределами.

Общая тенденция рынка — клиент «молодеет». Все больше людей в возрасте от 18 до 40 лет пользуются различными финансовыми продуктами, причем в режиме онлайн, через всевозможные гаджеты. Мы учитываем эти изменения, к январю планируем запустить собственное приложение по удобному дистанционному банковскому обслуживанию, которое будет полезно и физическим, и юридическим лицам.

«Цифровизация» банковского сектора идет полным ходом, и мы не можем оставаться в стороне. Поэтому сейчас ведем сбор биометрических данных (изображение лица и голос) наших клиентов, чтобы впоследствии они могли пользоваться практически любыми банковскими услугами без посещения офиса.

— А что интересного можете предложить именно для физлиц?


— У нас всегда много выгодных предложений для розничного рынка: ипотека при поддержке портала «Дом.рф», беззалоговые кредиты, инвестиционные монеты из драгоценных металлов... Мы также охотно рефинансируем кредиты, взятые в других банках — к примеру, в прошлом году мы рефинансировали кредитов на общую сумму 141 млн руб.

Но особое внимание ваших читателей я хотел бы обратить на наши новые карты «Для Вологжан». Они не содержат

каких-то супермаркетинговых «примочек» и позволяют клиентам действительно экономить, сохранять и приумножать деньги. С помощью карты можно оплатить коммунальные услуги по сниженным тарифам, без комиссий оплатить налоги и другие платежи. Нами разработана интересная и прозрачная программа лояльности, по карте действует эшбэк.

Добавлю также, что банк «Вологжанин» является партнером «Группы ВТБ», поэтому без комиссии наши клиенты могут снимать наличные не только в наших банкоматах, но и в любых банкоматах банка ВТБ и «Почта Банка» по всей России.

— Вы не так давно заступили на должность председателя правления. Стоит ли клиентам ждать изменений в политике банка?

— Стратегия развития банка и профессиональная команда были сформированы еще до того, как я занял этот пост, поэтому кардинальных изменений ждать не стоит. В планах — дальнейшее увеличение капитала банка, открытие новых комфортных точек продаж, цифровизация услуг, привлечение малого и среднего бизнеса к взаимовыгодному сотрудничеству. Так что ждем в гости. Нам есть, что предложить! 



Вологда,  
ул. Козленская, д.10,  
тел.: 21-18-19

# КРЕДИТЫ ДЛЯ БИЗНЕСА ДОСТУПНЫ ПО СНИЖЕННЫМ СТАВКАМ

ТЕКСТ: АЛЕКСАНДР НЕСТЕРОВ

Большинство малых и средних предприятий пользуются кредитами: с их помощью можно пополнять оборотный капитал, финансировать инвестиционные проекты, закупать оборудование и технику, расширять производство. В СЕВЕРГАЗБАНКЕ сейчас действуют специальные кредитные программы, на которые стоит обратить внимание бизнесменам.

## Вместе выгоднее

СЕВЕРГАЗБАНК включен в список уполномоченных банков «Федеральной корпорации по развитию малого и среднего предпринимательства» («Корпорация МСП») в рамках программы стимулирования кредитования субъектов малого и среднего предпринимательства. Кредиты на инвестиционные цели теперь можно получить по сниженной процентной ставке!

Программа предусматривает ставки 9,6% и 10,6% годовых\* (в зависимости от отрасли), без комиссий за выдачу и досрочное погашение.

## Доверие без залога

Кредитование клиентов, регулярно пользующихся расчетно-кассовым обслуживанием в СЕВЕРГАЗБАНКЕ, возможно без залога и с минимальным пакетом документов по ставке 8% годовых\*\*\*. Сумма кредита по этой программе составляет до 1 млн рублей.

## Два года на раскрутку

По программе СЕВЕРГАЗБАНКА для приобретения основных средств на сумму до 20 млн рублей на первые два года действует льготная ставка от 9,45% годовых\*\*\*. Наличие льготного периода позволяет клиентам более эффективно использовать полученные средства.

## Контракты без антрактов

Помимо тендерных банковских гарантий, СЕВЕРГАЗБАНК предоставляет экспресс-кредиты на выполнение госконтракта, который заключен по результатам проведения аукциона или конкурса. Срок принятия решения о возможности предоставления тендерного кредита равен всего одному рабочему дню.

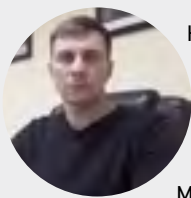
## Фактор роста

Финансировать торговую деятельность предприятие может и с помощью такой услуги, как факторинг. СЕВЕРГАЗБАНК и ООО «Факторинговая компания Русского Севера» (ФКРС) предлагают комплекс услуг в обмен на уступку дебиторской задолженности. Теперь поставщику не нужно ждать, пока закончится

отсрочка платежа и покупатель перечислит средства. С помощью факторинга деньги за товар продавцу поступают сразу. ФКРС предлагает максимально быстрый возврат до 90% от дебиторской задолженности. **Р**

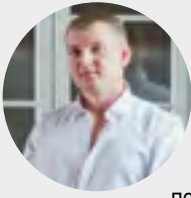
Горячая линия 8-800-700-25-52  
www.severgazbank.ru

### Роман ЖУКОВ, директор ООО «Техноком лесные машины»:



Кредиты мы берем не так часто, работа с СЕВЕРГАЗБАНКОМ стала для нас опытом привлечения дополнительного инвестирования. Оно нас выручило в определенный момент. Мне понравилось само отношение в банке. Нам была важна оперативность и отсутствие дополнительных затрат — не только финансовых, но и временных. Могу сказать, что в СЕВЕРГАЗБАНКЕ профессионально работали, кредит выдали оперативно, никакой нагрузки на себя мы не ощутили.

### Дмитрий ПЕТУХОВ, индивидуальный предприниматель:



Я занимаюсь грузоперевозками, до сих пор брал лизинги, но в СЕВЕРГАЗБАНКЕ предложили более низкую ставку по кредитам. В банке опытные специалисты, быстро объяснили, какая программа более выгодна для меня. Мы составили гибкий график. Сейчас на кредитные средства я смогу купить два самосвала «Вольво» и буду постепенно переходить на импортную технику.

### Андрей КИПЯТКОВ, директор ООО «Транс Сервис»:



Мы постоянно берем кредиты. СЕВЕРГАЗБАНК — молодцы, ставки у них очень хорошие, по скорости выдачи займов все нормально. В течение двух-трех дней кредит получаешь. Безусловно, бухгалтер занималась документами, но я как руководитель особо этого процесса не касался. На кредит мы смогли купить две фуры, планируем покупку еще двух. Чем больше машин — тем больше работы и больше прибыли.

\* Сумма кредита: от 3 до 50 млн руб. Срок кредита: от 1 до 5 лет. Длительность ставки: 9,6/10,6% годовых на первые три года, далее ставка составляет 12,25% годовых. \*\* Сумма кредита: до 1 млн руб. Срок кредита: 7/10 дней. Длительность ставки: 8–12% годовых. \*\*\* Сумма кредита: до 20 млн руб. Срок кредита: 36/60/84 месяца. Длительность ставки: 9,45–20% годовых (ставка зависит от оформления залога, суммы и срока кредита)

ПАО «БАНК СГБ». Лицензия ЦБ РФ № 2816 от 13.01.2017 г.

# КАК ОТКРЫТЬ БИЗНЕС БЕЗ ПОСРЕДНИКОВ

ТЕКСТ: АЛЕКСАНДР НЕСТЕРОВ

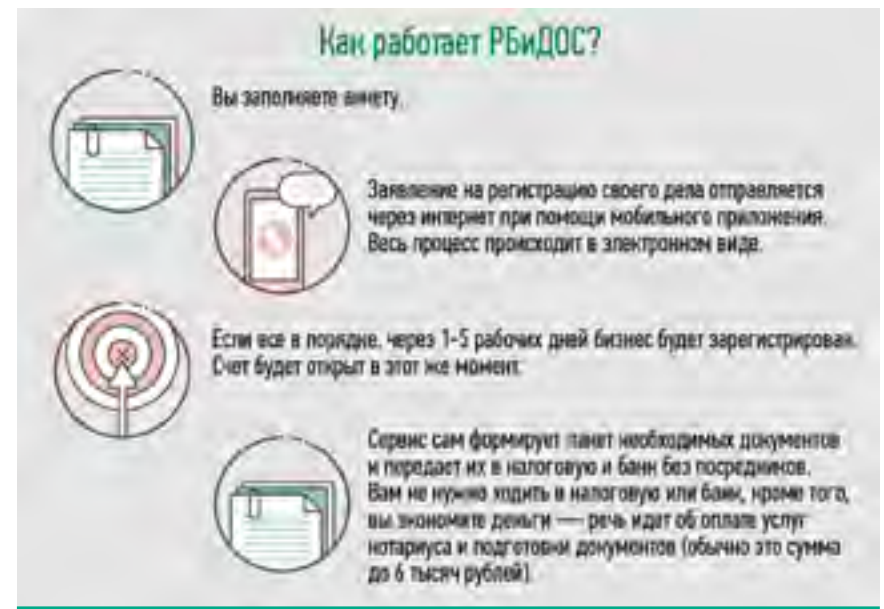
Официальный статус юридического лица — это ключевой шаг на пути к становлению полноценного предприятия. Бытует мнение, что открыть свое дело не так просто именно из-за проблем с регистрацией в налоговой. Как на самом деле?

После того, как будущий предприниматель понял, чем он будет заниматься, и скопил достаточный для старта капитал, самое время выбрать организационно-правовую форму. Наиболее распространенные:

- ИП (индивидуальный предприниматель) — подходит для небольшого бизнеса, регистрация юридического лица не предполагается. ИП не ведет бухгалтер и сдает минимальную налоговую отчетность — декларацию о доходах частного лица. При этом индивидуальный предприниматель вправе нанимать работников. Но главное, что нужно понимать при открытии ИП, — это ответственность. Индивидуальный предприниматель рискует (в случае возникновения долгов или банкротства) всем своим имуществом.

- ООО (общество с ограниченной ответственностью) — организационно-правовая форма для юридических лиц. Уставной капитал компании разделен на доли, при этом участники несут ответственность только в пределах своих долей. Учредители и участники ООО рискуют только средствами, внесенными в уставной капитал, размер которого обычно составляет всего 10 000 рублей.

В 2019 году количество индивидуальных предпринимателей в России впервые превысило число юридических лиц. Такие данные приводит агентство «Федеральная служба информации». На конец сентября в России действуют 4,079 млн ИП, а количество юрлиц составляет 3,8 млн. В Вологодской области — 54,5 тысячи юрлиц и ИП. Эксперты связывают снижение числа



юрлиц с жестким администрированием со стороны налоговой инспекции и общим спадом в экономике.

Выбор формы ведения дел — личное решение будущего предпринимателя, но в любом случае необходимо учитывать расходы на регистрацию: это оплата государственной пошлины, покупка электронного ключа, оплата услуг нотариуса.

С помощью сервиса РБидОС «Регистрация бизнеса и дистанционное открытие счета» можно избежать этих расходов и обойтись без бюрократии. Вам не придется ходить в налоговую и банки, вся процедура возможна из дома или из офисов партнеров проекта «Деловая среда» и ПАО «Сбербанк».

С 1 января 2019 года этот сервис стал доступен жителям Вологодской области. При подаче документов в электронной форме не нужно даже платить

госпошлину. Также не нужна электронная подпись.

Предприниматели, которые уже воспользовались сервисом, отмечают, что процесс оформления занимает от 10 минут.

«Сервис набирает популярность — сегодня каждый день минимум два начинающих предпринимателя в нашем регионе регистрируют бизнес через партнеров или сайт Сбербанка и платформы «Деловая среда», — сообщил начальник Управления продаж малому бизнесу Вологодского отделения ПАО «Сбербанк» **Василий Воробьев**. **Р**

Более подробную информацию о партнерах банка и сервисе можно получить у территориального менеджера по работе с партнерами Вологодского отделения Елены Беловой по телефону 8-911-502-09-41.

# #БИЗНЕС\_ПИКНИК35 – НОВЫЙ ФОРМАТ НЕТВОРКИНГА

ТЕКСТ: ЕГОР ЕЛИН

**Интересные знания и полезные знакомства получили участники бизнес-события нового формата, которое организовало в Вологде областное отделение «ОПОРЫ РОССИИ» вместе с комитетом по развитию женского предпринимательства и администрацией города. Более ста человек собрались на бизнес-пикник на площадке Вологодской слободы.**

Руководитель комитета по развитию женского предпринимательства областного отделения «ОПОРЫ РОССИИ» **Наталья Антипова** говорит, что такой формат мероприятия был опробован впервые: «Очень хотелось объединить молодое предпринимательское сообщество города в неформальной обстановке, чтобы люди получили образовательную составляющую в доступной игровой форме, а также рассказали о себе и завели полезные знакомства. Похоже, что мы не ошиблись, потому что большинство участников отметили высокий уровень организации мероприятия».

Центральными и самыми эффективными площадками в рамках программы стали бизнес-игра «ЗАВОД» и «открытый микрофон». В первом случае участники игры в интерактивном поле прошли процесс от создания бизнес-проекта до получения первой прибыли. Бизнес-игра «ЗАВОД» (12 стульев) нацелена на руководителей и предпринимателей. Игроки смогли проанализировать свой уровень компетенций, в том числе оценить умение ориентироваться в ситуации и работать

в команде, то есть делегировать задачи, распределять функции.

«Игроки отлично справились. Большинство из них имели высокую мотивацию на результат и успех, это придавало игре драйвовость, азарт. Заметно, что участники привыкли работать в ситуации конкуренции. У руководителей команд (директоров заводов) были видны разные стратегии: кто-то распределил роли сразу и принимал только результат работы команды, кто-то активно мотивировал и поддерживал участников, — подводит итоги **Олеся Микляева**, коуч игры, исполнительный директор кадрового агентства «Центр-Профи». — Думаю, бизнес-пикник — крайне полезное мероприятие с точки зрения нетворкинга, это ценно для представителей малого бизнеса. Была возможность увидеть эффективных предпринимателей и понять их факторы успеха».

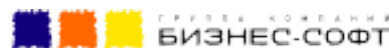
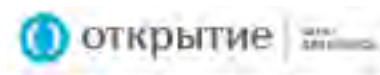
В мастер-классах от экспертов «открытого микрофона» участники события узнали последние тенденции в сферах предпринимательства. Обсуждались маркетинг, продажи, удержание клиентов, мотивация сотрудников, личный бренд,

ИТ-безопасность. Некоторых спикеров «заваливали» вопросами.

Весь день работали интерактивные площадки генеральных партнеров мероприятия — крупных российских компаний: банка «Открытие», «Ростелекома», официального дилера «Ниссан» в Вологде — компании «Марка».

По мнению организаторов, мероприятие удалось. Подобные события планируется проводить в дальнейшем.

## Генеральные партнеры:



**Алексей ДЕНИСОВ, руководитель Вологодского филиала банка «Открытие»:**

Банк «Открытие» поддерживает малый и средний бизнес в реализации ярких и смелых проектов, предлагая выгодные долгосрочные кредиты на развитие бизнеса. Предприниматели постоянно развиваются: рискуют, меняют подход, идут против сложившихся моделей бизнеса и строят новые. Они не считают, что достигли предела, и двигаются вперед.

В «Открытии» обслуживается 190 тысяч активных клиентов в сегменте МСБ. Кредитование и программы финансирования предпринимателей — один из приоритетов банка.

Бизнес-пикник — мероприятие, нацеленное на эффективное сотрудничество, обсуждение преимуществ как с новыми, так и с действующими партнерами в неформальной обстановке, которая располагает к доверительному разговору и открытости. Мероприятие заряжено позитивом, отдельное спасибо организаторам за проведенную бизнес-игру и комфортную атмосферу.

Новые контакты, мы уверены, уже позволяют участникам реализовывать задачи по развитию успешного бизнеса, как и предложения банка «ОТКРЫТИЕ».



**Андрей ГАНОВ, директор Вологодского филиала ПАО «Ростелеком»:**

Наша команда приняла решение стать партнером мероприятия, потому что, во-первых, мы увидели необычный формат для Вологодской области. Во-вторых, было интересно неформальное общение, а в-третьих, нам захотелось представить продукты «Ростелекома» широкому кругу юридических и физических лиц. И результат участия нас очень порадовал. У нашего стенда всегда были люди, которые проявляли интерес к нашим продуктам. Нам была представлена возможность участия на площадке «открытого микрофона», где я выступил в качестве спикера и проинформировал участников пикника о том, какие существуют киберугрозы и средства защиты для того, чтобы не попасть в руки мошенников, защитить свои информационные данные, финансы и личные свободы. В целом атмосфера мероприятия была доброжелательной, располагала к общению, была

возможность не только заявить о себе, но и услышать, чем живут предприниматели города, области.

**Виталий ТАРАКАНОВ, руководитель дилерских центров «МАРКА» в Вологде:**

Вологда богата на талантливую молодежь и ярких предпринимателей. Замечательно, что у нас появился такой формат встречи, как бизнес-пикник. Это не только способ пообщаться и хорошо провести время, но и реальная возможность дать толчок своему бизнесу, поделиться опытом и найти новых партнеров для совместных проектов. Очень радует, что площадка, созданная организаторами, была по-настоящему интерактивна и интересна. Бизнес-игра «ЗАВОД» дала возможность более широко взглянуть на аспекты ведения бизнеса, а темы выступлений спикеров на «открытом микрофоне» были действительно актуальны и полезны. Уверен, что у проекта очень большие перспективы!

**Роман ГУСЕВ, предприниматель, директор ООО «ПроФИТ сервис», капитан команды победителя игры «БИЗНЕС-ЗАВОД»:**

Прошло довольно много времени, а меня до сих пор не оставляет чувство восторга от этого мероприятия. Я лично убедился в том, что «ОПОРА РОССИИ» организует для предпринимателей очень качественные и практичные события. Была проверка своих возможностей как руководителя в принятии решений, выработке стратегии и других предпринимательских компетенций. Все, чего я ожидал от игры — это познакомиться с новыми людьми и рассказать о себе. Но когда меня выбрали директором, все пошло иначе! Отсидеться в стороне не получилось. Команда моего завода состояла только из женщин. От меня требовалось: поставить план, распределить обязанности, замотивировать коллектив на выполнение плана, контролировать все процессы производства. Я слышал, слушал и делал выводы, принимал решения. Благодаря этому наша команда одержала победу! Я доволен результатом игры. И очень доволен теми наблюдениями и выводами, которые получил во время нее. Очень рекомендую участвовать в такого рода мероприятиях.



# ЭКСПОРТНЫЙ ПОТЕНЦИАЛ ВОЛОГОДЧИНЫ. ПРОБЛЕМЫ И ПУТИ РЕШЕНИЯ

ТЕКСТ: НАТАЛЬЯ АНТИПОВА

Проблемы выхода на внешние рынки обсудили предприниматели на стратегической сессии по промышленному экспорту, которую провел в Вологде старший вице-президент Российского экспортного центра (РЭЦ) Алексей КОЖЕВНИКОВ. Бизнесмены назвали ключевые барьеры внешнеэкономической деятельности и предложили варианты их снятия.

## Семинары РЭЦ в Вологде:

29 октября. «Финансовые инструменты экспорта».

30 октября. «Налоги в экспортной деятельности».

Октябрь. «Логистика для экспортеров».

Ноябрь. «Таможенное регулирование экспорта».

Ноябрь. «Возможности онлайн-экспорта».

Декабрь. «Продукты Группы Российского экспортного центра».

Информация по участию в семинарах — на сайте [www.opora35.ru](http://www.opora35.ru)

## Задача — увеличить экспорт

Стратегическая сессия по вопросам развития промышленного экспорта состоялась 25 сентября. Организовал мероприятие департамент экономического развития Вологды. Подобные встречи РЭЦ проводит в каждом регионе для контроля реализации национального проекта «Международная кооперация и экспорт».

Россия должна увеличить экспорт несырьевых неэнергетических товаров — именно в этом правительство видит один из элементов быстрого роста экономики. Темпы ее роста не ниже среднемировых достижимы только при удвоении несырьевого экспорта к 2024 году. Экспорт только несырьевых товаров должен увеличиться до 250 млрд долларов. В такую же сумму в 2016 году оценивался весь российский экспорт, включая нефть и газ.

Некоторые успехи в развитии экспортного потенциала уже есть. Так, к концу 2018 года объем несырьевого экспорта увеличился на 11,7% и составил 149 млрд долларов. Такой результат говорит об устойчивости финансово-промышленной системы к внешним шокам и санкциям. Существенное влияние оказала и проводимая несколько лет политика импортозамещения.

## Вологда экспортная

Вологда и Вологодская область активно включены в реализацию экспортных проектов федерации. Предприятия области строят свое сотрудничество с зарубежными странами на условиях равноправного и взаимовыгодного партнерства. Город уже давно и удачно интегрирован в мировую экономическую систему — порядка 24% от общего объема производимой в Вологде продукции реализуется на внешних рынках.

Вологда — экспортноориентированный город. За 2018 год объем экспорта составил 240 млн долларов США. Товарная структура экспортных операций не претерпела существенных изменений. Основную долю экспорта — 83% — составляют древесина и изделия из нее; 5% — свинец и изделия из него; 4% — медь и изделия из нее; 1% — бумага и картон. Вологодские предприятия экспортируют товары в 43 страны. Основные — Финляндия, Корея, Эстония,

Китай, Египет, Германия и Польша. В 2018 году вологодские производители начали экспортировать даже в Исландию.

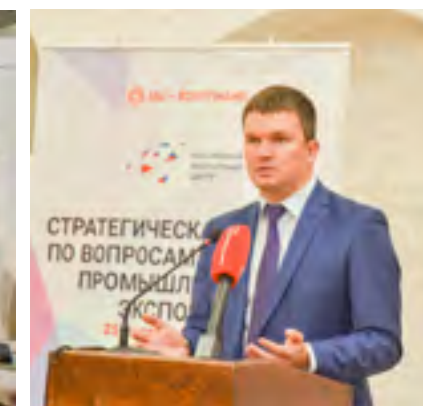
Группа компаний «Вологодские лесопромышленники» стала победителем IV ежегодного конкурса «Лучший экспортер года–2018» в номинации «Самая широкая география экспорта». Компания экспортирует свою продукцию в 15 стран Европы и Азии.

Треть наших экспортеров — это средние и малые предприятия. Рост их экспорта по сравнению с 2017 годом составил порядка 8%. Именно МСП в ближайшие годы должны стать флагманом нашего экспорта и ключевыми поставщиками несырьевых и неэнергетических товаров. Появляются компании, которые экспортируют дары природы, биотехнологии.

В условиях финансово-экономического кризиса, ограничений и санкций развитие внешнеторговой деятельности наших промышленных предприятий — существенный фактор экономического роста города. Несмотря на общероссийскую тенденцию снижения экспортных поставок, вологодские предприятия сумели сохранить свои позиции за рубежом.

Восемь экспортеров Вологды стали победителями и лауреатами IV ежегодного конкурса «Лучший экспортер года — 2018» в сфере машиностроения, лесного комплекса, услуг, биотехнологий.

Паспорт нацпроекта «Международная кооперация и экспорт» разработан Минпромторгом России во исполнение Указа Президента Российской Федерации от 7 мая 2018 года № 204 «О национальных целях и стратегических задачах развития Российской Федерации на период до 2024 года» и включает в себя пять федеральных проектов: «Промышленный экспорт», «Экспорт продукции АПК», «Логистика международной торговли», «Экспорт услуг» и «Системные меры развития международной кооперации и экспорта».



Растет экспортный потенциал ИТ-отрасли. Вологодский разработчик игр Playrix с успехом осваивает рынок Европы, Китая, Японии и Южной Кореи. Playrix — лидер среди разработчиков мобильных игр в СНГ и входит в ТОП-10 крупнейших мобильных разработчиков в мире.

«В Вологодской области объемы экспорта достаточно высоки, но есть задача развивать новые направления в сфере услуг и туризма. Чтобы совместить идеи бизнеса с имеющимися ресурсами, властям и предпринимателям необходимо вместе проработать этот вопрос. Только это может дать результат», — считает управляющий партнер OKR academy Ирина Сукманюк.

## Проблемы ВЭД

В рамках питч-сессии «Экспорт продукции за рубеж: проблемы и пути их решения» участники стратегической сессии обсудили экспортные барьеры и пути их преодоления. Собравшиеся работали в формате мозгового штурма. В череде проблем, которые назвали предприниматели, оказались связанные с отсутствием компетенций, знаний о ВЭД внутри

компаний, дефицитом специалистов в области экспорта, сложностью оформления документов при проведении экспортных операций, трудностями с возвратом НДС при таких операциях.

Когда проблемы озвучены, становится проще найти их решение. Оказалось, часть вопросов можно урегулировать на уровне самой компании, для этого нужно изучать информацию, которая в открытом доступе есть на сайте Российского экспортного центра, посещать образовательные семинары (они проводятся и в Вологодской области), не бояться задавать вопросы специалистам РЭЦ.

«По итогам трех питч-сессий будет подготовлена консолидированная резолюция. Ее направят в те структуры и подразделения, которые занимаются поддержкой экспорта. Мы донесем до них озвученные проблемы и выработанные на сессии решения, чтобы помочь развитию экспортных организаций», — отметила заместитель мэра Вологды, начальник департамента экономического развития администрации Вологды Светлана Пахнина. — Подобные мероприятия позволяют аккумулировать опыт компаний, выстроить диалог бизнеса

**АЛЕКСЕЙ КОЖЕВНИКОВ, СТАРШИЙ ВИЦЕ-ПРЕЗИДЕНТ РЭЦ:** «РЕГИОНАЛЬНЫЕ ВСТРЕЧИ С БИЗНЕСОМ ОЧЕНЬ ВАЖНЫ, ОСОБЕННО В КОНТЕКСТЕ РЕАЛИЗАЦИИ ЗАДАЧ, ПОСТАВЛЕННЫХ ПЕРЕД НАМИ НАЦИОНАЛЬНЫМ ПРОЕКТОМ «МЕЖДУНАРОДНАЯ КООПЕРАЦИЯ И ЭКСПОРТ». ИНСТРУМЕНТЫ ПОДДЕРЖКИ ВСЕ БОЛЬШЕ, ВАЖНО РЕГУЛЯРНО РАССКАЗЫВАТЬ О НИХ, ЧТОБЫ КАК МОЖНО БОЛЬШЕЕ КОЛИЧЕСТВО КОМПАНИЙ МОГЛИ ИМИ ВОСПОЛЬЗОВАТЬСЯ И КАЧЕСТВЕННО УЛУЧШИТЬ СВОЮ ВНЕШНЕ-ЭКОНОМИЧЕСКУЮ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ».

с разными уровнями власти, разработать новые варианты выхода на зарубежные рынки, определить проблемы, с которыми сталкиваются предприятия-экспортеры и совместно с бизнесом найти решения проблем».

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

# КАК ПОЛУЧИТЬ «БИЗНЕС-УСПЕХ»

ТЕКСТ: НАТАЛЬЯ АНТИПОВА

Вологодская компания «ТД ВэйВудХауз» стала обладателем национальной премии «Бизнес-Успех» всероссийского конкурса для предпринимателей, которые готовы заявить о своих проектах на государственном уровне.

Национальная премия «Бизнес-Успех» организована для учредителей, соучредителей юридических лиц и индивидуальных предпринимателей, относящихся к субъектам малого и среднего предпринимательства. Конкурс проводится в рамках национального проекта «Малое и среднее предпринимательство и поддержка индивидуальной предпринимательской инициативы» и регионального проекта «Улучшение условий ведения предпринимательской деятельности». Ключевая задача проекта – повысить активность предпринимательства России, замотивировать на успешные стартапы и обозначить новые горизонты для достижения целей. Организаторами премии являются Общероссийская общественная организация малого и среднего предпринимательства «ОПОРА РОССИИ», автономная некоммерческая организация «Агентство стратегических инициатив по продвижению новых проектов» и Общественная палата Российской Федерации. Созыв региональных конкурсных комиссий определяет победителей региональных и финального этапов в рамках 14 номинаций.

17–19 сентября в Архангельской области прошел региональный этап национальной премии «Бизнес-Успех». В число победителей проекта, получивших главный приз — «Золотой домкрат» — вошла вологодская компания «ТД ВэйВудХауз». Высокую награду за прорыв в бизнесе и высочайшее качество продукции получила директор компании **Елена Виноградова**.

В этом году на соискание премии «Бизнес-Успех» по Северо-Западному

округу было подано 30 заявок от бизнеса из разных регионов России. Участие принимали компании из Архангельска, Северодвинска, Няндомы, Вологодской области и так далее.

Вологодское региональное отделение «ОПОРЫ РОССИИ» постоянно информирует предпринимателей о возможном участии в различного рода конкурсах, в том числе и в этом. На этот раз Елена Виноградова, руководитель компании «ТД ВэйВудХауз»,

услышала призыв к действию и отправила в жюри конкурса всю необходимую документацию. Одной из основных задач, которая стояла перед предпринимателем, была подготовка презентации о потенциале компании и выступление перед участниками конкурса и жюри.

«Мы прошли серьезный путь подготовки к мероприятию такого высокого уровня и достойно представили нашу продукцию, — поделилась впечатлениями Елена Виноградова. — Команда организаторов конкурса «Бизнес-Успех» оказала нам огромную поддержку на всех этапах подготовки, за что мы выражаем им огромную благодарность. Оказать содействие бизнесу и замотивировать его на победу — такая ключевая задача стояла перед всеми, кто верил в нас!»

«ТД ВэйВудХауз» работает на рынке деревянного домостроения два года, но за этот срок уже успела получить репутацию производителей, которые выпускают дома высочайшего качества в короткие сроки, применяя комплексный подход. Продукция реализуется не только на территории России, но и в пяти зарубежных странах. По словам директора Елены Виноградовой, на 2020 год у компании поставлены еще более



**АЛЕКСЕЙ ЛОГАНЦОВ,**  
**ПРЕДСЕДАТЕЛЬ ОБЛАСТНОГО**  
**ОТДЕЛЕНИЯ «ОПОРЫ РОССИИ»:**  
«РЕГИОНАЛЬНЫЕ ФОРУМЫ «ТЕРРИТОРИЯ БИЗНЕСА – ТЕРРИТОРИЯ ЖИЗНИ» ОТКРЫВАЮТ НОВЫХ БИЗНЕС-ГЕРОЕВ РОССИИ. И Я ГОРЖУСЬ ТЕМ, ЧТО ТАКИЕ ГЕРОИ ЕСТЬ СРЕДИ ВОЛОГОДСКОГО БИЗНЕСА! МЫ ПОЗДРАВЛЯЕМ КОМПАНИЮ «ТД ВЭЙВУДХАУЗ» И ЕЕ ДИРЕКТОРА ЕЛЕНУ ВИНОГРАДОВУ С ПОБЕДОЙ И ЖЕЛАЕМ НОВЫХ УСПЕШНЫХ ОТКРЫТИЙ В БИЗНЕСЕ! ХОЧУ ПРИЗВАТЬ И ДРУГИЕ КОМПАНИИ К АКТИВНОМУ УЧАСТИЮ В ТАКИХ МЕРОПРИЯТИЯХ, ЧТОБЫ ПРИВОЗИТЬ В РЕГИОН ЗАСЛУЖЕННЫЕ НАГРАДЫ И ПРЕМИИ!»

амбициозные задачи — существенно расширить экспортную реализацию продукции, а также усилить свое присутствие в регионах России.

Конкурс «Бизнес-Успех» продолжится на федеральном уровне, и к этому



компания сейчас активно готовится. В числе главных призов — стажировка в крупнейших компаниях и мастер-классы от ведущих бизнес-экспертов, знакомство с бизнесменами топ-уровня. Кроме того, в число призов победителей входит обучение по программе Executive MBA в Школе бизнеса «Синергия», объединяющей лучшие отечественные бизнес-практики с глобальным мировым опытом. Образовательная программа помогает предпринимателям построить пошаговую стратегию развития и взглянуть на бизнес по-новому.

«Национальная премия «Бизнес-Успех» для нас стала первым опытом участия в мероприятиях федерального уровня. Спасибо «ОПОРЕ РОССИИ» за инициативу и поддержку на пути к нашему успеху! Наша компания занимается продвижением и развитием вологодского деревянного домостроения, поставляя дома как на внутренний, так и на внешний рынки. Высокая степень доверия наших партнеров еще раз говорит о том, что вологодский продукт — особенный, с высокими характеристиками

качества и конкурентоспособной ценовой политикой. На премии в Архангельской области мы это доказали, получив наивысшую оценку жюри. Сейчас будем представлять регион на федеральном уровне! Уважаемые предприниматели, присоединяйтесь к участию в конкурсе и заявляйте о потенциале своих компаний! Участие в подобных конкурсах дает огромный прорыв в реализации планов компании. Это важно для установления полезных и значимых контактов. И это большой задел на личное развитие предпринимателя!», — резюмировала Елена Виноградова.



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



# РАБОТА 4/7: ГРАФИК БУДУЩЕГО ИЛИ ОПАСНЫЙ ЭКСПЕРИМЕНТ?



## Кто не работает, тот ест

Резонансное заявление Медведева не могло не вызвать реакции профсоюзов. В августе Федерация независимых профсоюзов России (ФНПР) направила предложение об официальном сокращении продолжительности рабочей недели в Минтруда. В документе приводится положительный опыт других стран, который позволяет работникам трудиться по 27-35 часов в неделю. Также указано, что эффективность труда не снижается, а человек получает дополнительное время на отдых. По мнению ФНПР, Россия достигла такого уровня социально-экономического развития, что готова к сокращению рабочей недели. «Это случится

не завтра, но и не через 10 лет. Думаю, наше поколение будет жить при 35-часовой рабочей неделе», — заявил недавно председатель ФНПР **Михаил Шмаков**.

Среди наиболее сложных вопросов при введении четырехдневки — какова будет продолжительность одного рабочего дня. Окончательного ответа на этот вопрос пока нет, но говорят о его возможном увеличении. «На предприятиях <...> работники 30-40% времени ничего не делают. Наша задача не в том, чтобы сократить рабочий день, а в том, чтобы они смогли делать его полезным», — пояснил заместитель министра Минэкономразвития **Петр Засельский**. Окончательный вывод о сокращении

ТЕКСТ: АНДРЕЙ НЕНАСТЬЕВ

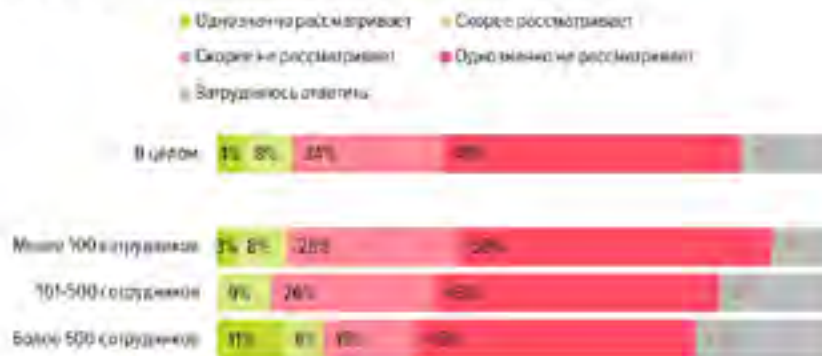
Летом этого года премьер Дмитрий Медведев заявил о возможном переходе на четырехдневную рабочую неделю, объяснив это тем, что «работодателям придется все больше учитывать интересы своих сотрудников... Постоянная погоня за успехом оборачивается системной усталостью, хроническим стрессом, люди подчас просто сгорают на работе. Все это приводит к снижению производительности труда». С тех пор разговоры о четырехдневке не утихают. Попробуем разобраться, почему о, казалось бы, благой инициативе правительства многие — и работники, и работодатели — говорят с опасением.

рабочей недели, по его словам, можно будет сделать, когда схему испытают на большом количестве компаний, поскольку эксперимент в рамках лишь одного предприятия будет безрезультатным. Сейчас идея о четырехдневной рабочей неделе рассматривается в Минтруде. Скорее всего, полноценный законопроект будет внесен в Государственную думу РФ в этом или в 2020 году.

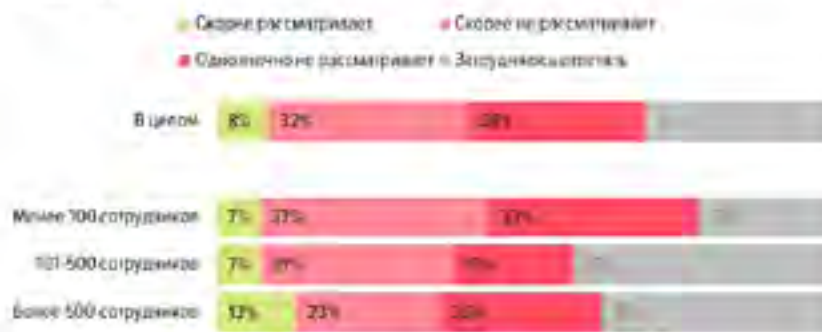
## «Люди хотят работать больше»

По мнению работодателей, ключевым фактором для наемных работников сегодня остается уровень зарплаты, а не количество выходных. «Если говорить

Рассматривает ли ваша компания возможность перехода на 4-дневную рабочую неделю в ближайшие 1-2 года?



Рассматривает ли ваша компания возможность перехода на 4-дневную рабочую неделю в долгосрочной перспективе (через 3 и более лет)?



Источник: исследование HeadHunter, сентябрь 2019 года

о том, что при введении четырехдневной рабочей недели мы оставляем как есть структуру и организацию производства, уровень зарплат и себестоимости продукции, то идея не лезет ни в какие ворота», — категоричен генеральный директор компании «ИММИД» и депутат Вологодской городской Думы **Константин Шепель**. — В первую очередь это отрицательно скажется на малом и среднем бизнесе, так как именно там издержки на зарплаты самые высокие. Да, производительность труда может увеличиться за счет автоматизации производства. Но покупка современных станков и оборудования влечет за собой сокращение персонала. То есть четырехдневная рабочая неделя станет возможной, если работников будет меньше. На самом деле мы видим, что настоящим профессионалам интересна

не возможность отдохнуть побольше, а возможность побольше заработать.

Если мы делаем доплаты, люди выйдут и после рабочего дня, и в выходные. Отгулы и выходные интересны тем, у кого результат труда не очень зависит от усилий. Они сидят, а рабочий день (и зарплата) идет. Для них четырехдневная рабочая неделя может быть выгодна, хотя косвенно все это опять же скажется на качестве услуг».

Как утверждает генеральный директор исполнительной дирекции Союза промышленников и предпринимателей Вологодской области **Александр Быков**, многие бизнесмены считают, что в экономике страны есть более важные вещи для обсуждения, чем сокращение рабочей недели. «СППВО сейчас ведет опрос участников

по теме четырехдневной рабочей недели. Ни одно предприятие пока положительно не отзывается», — говорит Александр Быков. — Среди эмоций: четырехдневная рабочая неделя — это не инструмент развития, а следствие, для которого должны сложиться определенные условия, прежде всего — рост зарплат. Кроме того, на эту тему накладывается повышение пенсионного возраста. Мы знаем, что правительство готовит эксперимент по введению четырехдневной рабочей недели на предприятиях, которые участвуют в нацпроекте по повышению производительности труда. Вологодская область пока не попала в число участников этого эксперимента.

По словам эксперта, четырехдневная рабочая неделя чревата повышением издержек бизнеса. «У последнего и сейчас зачастую нет возможности повышать зарплаты, в том числе из-за высокой налоговой нагрузки на фонд оплаты труда», — считает Александр Быков. — Также не очень понятно, как смогут перейти на четырехдневку предприятия полного производственного цикла? Им придется нанимать еще людей, а специалистов и так не хватает. Будет экономический рост — будет и возможность говорить об этой инициативе уже в конкретных параметрах».

## Профсоюзы за труд

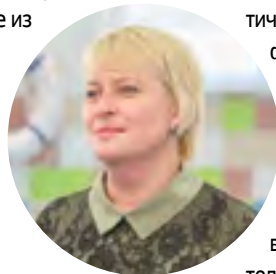
Представители профсоюзов в вопросе четырехдневки оказались единодушны с работодателями. По

мнению лидеров профячеек, сокращение рабочей недели приведет к ущемлению прав работников. Так, председатель Вологодской областной организации «Всероссийского Электропрофсоюза» **Андрей Семенов** прогнозирует снижение зарплат: «Вероятно, в некоторых отраслях или сферах деятельности вполне можно перейти на четырехдневную рабочую неделю уже сейчас, но в электроэнергетике это реализовать просто невозможно. В нашей отрасли зарплата работников и численность персонала

жестко ограничены тарифом. Переход на четырехдневную рабочую неделю приведет либо к снижению зарплат работников, что повлечет отток профессионалов из отрасли, либо — к резкому повышению тарифов на электроэнергию, а это, в свою очередь, вызовет серьезный политический резонанс и недовольство населения. Готово ли государство компенсировать отрасли недополученные средства, чтобы предотвратить такие последствия? Кроме того, на предприятиях энергетики уже сейчас есть массовые переработки, нехватка персонала, и потребность в дополнительных кадрах может привести к краху энергетической системы страны».

Председатель Вологодской областной организации профсоюза работников народного образования и науки **Светлана Павлушкова** приводит пример учителей, многие из которых работают на 1,5-2 ставки, чтобы получать относительно хорошую зарплату.

«Сложно представить, как они втиснут эту свою нагрузку в четырехдневную рабочую неделю, — удивляется Светлана Вадимовна. — На первый взгляд, идея четырехдневной рабочей недели привлекательная, но в сегодняшних реалиях она трудноосуществимая. Да, это позволит человеку восстанавливаться и полноценно отдыхать (а значит, быть более эффективным и производительным работником), предотвращать эмоциональное выгорание в ряде профессий, способствовать профилактике негативных явлений в детской и подростковой среде, которые часто случаются от того, что мы мало видим своих детей. С другой стороны, большинство



людей имеет очень большую рабочую нагрузку: работают не на одну ставку, подрабатывают. Вмешать всю эту занятость в четыре рабочих дня представляется практически невозможным, ведь есть предел физическим, умственным, эмоциональным возможностям человека. Кроме того, в разных отраслях экономики разное нормирование труда. У учителя оно очень сложное. Большинство видит только ту часть работы, которая выглядит как урок. Но рабочие часы учителя, прописанные в трудовом договоре, предполагают вторую, ненормированную часть. В ней подготовка, проверка, общение с детьми и их родителями, участие в методических мероприятиях, звонки, разбор конфликтных ситуаций. Поэтому Трудовой кодекс предписывает педагогам иметь рабочую неделю длиной в 36 часов: уроки и внеурочная деятельность. Часто у работодателя возникает соблазн проследить, чтобы учитель все эти 36 часов провел в школе. В тех школах, где нет профсоюза, такие споры бывают, и нам приходилось некоторых руководителей останавливать от попыток



злоупотребить своими должностными полномочиями».

«Нам в первую очередь сначала нужно выйти хотя бы на средневропейский уровень в оплате труда, а уже потом думать о том, как осчастливить работников дополнительным выходным днем, — полагает председатель Вологодской областной Федерации профсоюзов Валерий Калясин. — Если иметь в виду, что, по данным Росстата, работнику в нашей стране возвращается только 18% создаваемой им добавочной стоимости продукции, то проблема я вижу не в продолжительности рабочего времени, а в уровне оплаты труда. Во Франции этот показатель составляет, например, 68,8%, в Германии — 67,5%, в Дании — 78,5%».

**Валерий Калясин** обращает внимание на еще один пласт проблем: «Для сохранения существующих объемов производства при нынешнем уровне роботизации на наших предприятиях необходимо будет набирать людей дополнительно. И здесь, кроме финансовых, могут возникнуть кадровые проблемы. Где взять, например, врачей, при их уже существующем дефиците? Недостаток высококвалифицированных работников есть сегодня практически во всех отраслях. Когда-нибудь при соответствующем уровне развития технологий, автоматизации производства люди будут работать четыре дня в неделю, а может быть, и меньше. Но я бы не стал торопить время».

## Как автоматизация меняет рынок труда

Основные надежды на сокращение рабочего дня связаны именно с внедрением искусственного интеллекта и повышением производительности за счет автоматизации. Уже в 2022 году на долю машин будет приходиться 42% работы (в 2017 году автоматизировано было 29% работ) в 12 ключевых технологических индустриях. Прогнозируя развитие рынка труда, эксперты Всемирного экономического форума (ВЭФ) опросили HR-специалистов и менеджмент 300 компаний в 20 странах, включая Россию. Предполагается, что к 2022 году исчезнут 75 млн рабочих мест, причем первыми пропадут «белые воротнички», работу которых можно алгоритмизировать: бухгалтеры, секретари, юристы, операторы кол-центров, водители.

В США, по прогнозу McKinsey, к 2030 году исчезнет почти 40% современных специальностей. Согласно исследованию Morgan Stanley, к 2027 году в США более половины работников станут фрилансерами, то есть их будут нанимать под определенные проекты.

По данным Государственной инспекции труда Вологодской области, наиболее распространенные нарушения со стороны работодателей связаны с оплатой труда. Среди них:

- невыплата работникам зарплаты в полном размере;
- нарушение сроков выплаты заработной платы;
- невыплата причитающихся сумм при увольнении работника;
- нарушение сроков оплаты отпуска;
- отсутствие повышенной оплаты труда за работу во вредных и (или) опасных условиях труда, сверхурочную работу, за работу в ночное время.

# ЛЮДИ ТЕПЛА И СВЕТА

## ВОЛОГОДСКОЙ ОБЛАСТНОЙ ЭНЕРГЕТИЧЕСКОЙ КОМПАНИИ

Арт-проект «Люди тепла и света», посвященный 115-летию Вологодской областной энергетической компании, — это фотоистория о вологодской энергетике в лицах. Это не просто снимки, это целые сюжеты из жизни сотрудников Общества. Они рассказывают о людях, чей труд дает свет и тепло городам и селам, позволяет работать заводам и стройкам. Они показывают жизнь — рабочие будни и досуг, корпоративные традиции и трудовые династии, инновации и творчество, достижения и перспективы.

Здесь совсем не важно, каких масштабов электросетевой участок или котельная, мастерская или диспетчерская, — все они по-своему интересны и жизненно необходимы. А главная ценность ВОЭК — это люди, все вместе они составляют единую успешную команду. Без этой команды самое современное оборудование, самые прогрессивные технологии бессмысленны и бесполезны. Именно поэтому людские судьбы — главная тема проекта.



Вологодская областная энергетическая компания за свою историю пережила несколько глобальных реорганизаций, успешно проходя все этапы становления, необходимые для региона и государства в целом. Но четкое соблюдение законодательства и жесткие требования к профессионализму всегда оставались неизменными. Эта черта характерна для многих производственных предприятий, как и общая тенденция к глобальному дефициту людей рабочих профессий. Но при этом к 2019 году ВОЭК приходит составом более 1800 человек и присутствует в 19 муниципальных образованиях Вологодской области как единая электросетевая и теплоснабжающая организация. Компания представляет собой сложившееся высокоорганизованное предприятие, работает рентабельно, успешно справляется с производственными планами и всегда открыта новым идеям и новым сотрудникам.

И особая ценность и неотъемлемая часть Общества — сотрудники, проработавшие здесь долгие годы. Опыт этих специалистов, их знания, навыки, а также годами сформировавшиеся традиции бесценны как для молодых кадров, так и для компании в целом. А трудовые династии, каких сложилось немало, — это гордость и опора любой организации. Из поколения в поколение в них передаются годами наработанный опыт, профессиональные умения и особое отношение к делу. Проект «Люди тепла и света» — еще один способ увидеть вклад каждого в развитие предприятия.



**Алексей ЦВЕТКОВ,  
генеральный директор ВОЭК:**

В целом стратегия в сфере управления персоналом Общества направлена на развитие корпоративной культуры, улучшение внутриорганизационного микроклимата и, как следствие, повышение эффективности процесса подбора, ротации кадров, сокращение затрат на адаптацию и ввод в должность, а также укрепление статуса Общества как социально-ориентированного предприятия. Проект «Люди тепла и света» как инструмент немонетарной мотивации позволил подойти к развитию HR-бренда компании, популяризации профессий ТЭК с новой, нестандартной стороны.



«Фотоистория «Люди тепла и света» — лишь один из ряда проектов, реализуемых в Обществе. Активное участие во Всероссийском фестивале энергосбережения «Вместе Ярче», спартакиады и различные спортивные мероприятия, внутрифирменные конкурсы, Производственная олимпиада, которая соединила в себе как профессиональные и личные компетенции, так и корпоративный дух, дали ожидаемый эффект: в структуре Общества, помимо традиционно существующего Ветеранского совета, появилась группа инициативной молодежи, — подчеркивает начальник службы управления персоналом Марина Холмогорова. — Уже самостоятельная структура — Молодежный совет ВОЭК — яркие представители поколения «У», это генераторы идей и активные участники профориентационной работы, инициаторы взаимодействия с молодежными активами других предприятий, победители туристического слета МОСТ-2019. Их участие станет ключевым в дальнейшем формировании EVP (Employment Value Proposition) АО «ВОЭК».



Арт-проект позволил еще больше углубиться в профессию, ближе познакомиться с сотрудниками и увидеть не только рабочие моменты, но и просто жизнь. В создании этой масштабной фотосессии нам помогал профессиональный фотохудожник Михаил Трапезников. Он посетил все производственные участки, запечатлел повседневную жизнь тех, кто работает на предприятии. Каждая фотоистория сопровождается небольшими рассказами, которые уже на протяжении нескольких месяцев публикуются на внутренних информационных ресурсах компании, а также на сайте ВОЭК и в соцсетях.



тел.: 550-880, 550-770 | [www.vologda.energy/](http://www.vologda.energy/) | [vk.com/vologda.energy](https://vk.com/vologda.energy)



# ВОЛОГОДСКИЙ ЗАВОД СПЕЦИАЛЬНЫХ ПОДШИПНИКОВ: КАДРЫ РЕШАЮТ ВСЕ



ТЕКСТ: ЛЮДМИЛА КУКИНА, ЗАМЕСТИТЕЛЬ  
ГЕНЕРАЛЬНОГО ДИРЕКТОРА ПО УПРАВЛЕНИЮ ПЕРСОНАЛОМ «ВЗСП»

**Вологодский завод специальных подшипников — это уникальное предприятие по производству высокоточных подшипников. Задача предприятия — используя инновационные технологии, спроектировать, изготовить и испытать высокоточные и малолучные подшипники для нужд военно-промышленного комплекса, авиации и гражданских отраслей.**

Проектирование и строительство завода пришлось на 2014-2015 годы, а уже в 2016-м амбициозная задача по созданию полноценного импортозамещающего производства подшипников была успешно решена. 2017 год ознаменовался выпуском первого подшипника и получением лицензии Минпромторга на разработку, производство, испытания и ремонт авиационной техники.

Успешный запуск и дальнейшая реализация такого важного проекта — заслуга прежде всего высококлассных специалистов, работающих на предприятии. На заводе задействованы настоящие профессионалы, имеющие большой опыт производства специальных подшипников. Сегодня здесь трудятся более 200 человек, средний возраст сотрудников — 35-40 лет.

Несмотря на то, что в целом у нас сформирована профессиональная команда, потребность в рабочих и технических специалистах по-прежнему остается. И в силу того, что мы еще очень молодое предприятие, встает вопрос выстраивания кадровой политики на предприятии. Знаменитая фраза Иосифа Сталина «Кадры решают все!» актуальна и в наше время. Кадровая политика нашего предприятия — это целенаправленная деятельность по созданию трудового коллектива, который наилучшим образом способствовал бы реализации задач предприятия. Особое внимание мы уделяем профессиональному

опыту сотрудников. У нас много работников с высокой квалификацией и большим опытом.

Отдельное внимание в кадровой политике предприятия уделяется привлечению молодых специалистов. Ведется работа над укреплением сотрудничества с учебными заведениями Вологды по прохождению практики учащимися и дальнейшему трудоустройству выпускников. Здесь есть свои сложности.

Не секрет, что у нынешнего поколения совсем другая система ценностей: модными стали профессии, связанные с продажами,

**В СЕНТЯБРЕ 2019 ГОДА НА ДЕНЬ МАШИНОСТРОИТЕЛЯ 12 СОТРУДНИКОВ ВЗСП БЫЛИ ОТМЕЧЕНЫ БЛАГОДАРСТВЕННЫМИ ПИСЬМАМИ МЭРА ВОЛОГДЫ.**

**4 СОТРУДНИКА СО СТАЖЕМ РАБОТЫ В ОБЛАСТИ МАШИНОСТРОЕНИЯ 35 ЛЕТ ПОЛУЧИЛИ БЛАГОДАРНОСТЬ МЭРА ВОЛОГДЫ.**

PR, интернет-технологиями. На заводе сейчас работать не модно. Наша главная задача — изменить представление потенциальных работников о предприятии, показать, что сегодня производство оснащено по последнему слову техники. Здесь есть все возможности для реализации своих амбициозных целей. Мы проводим экскурсии для учащихся, чтобы они воочию могли увидеть, как работает производство.

Проблему нехватки квалифицированных кадров на рынке ВЗСП решает

и путем внедрения системы обучения и повышения квалификации. Предприятие в октябре 2017 года получило лицензию на образовательную деятельность, что позволяет принимать работников без соответствующей квалификации с их дальнейшим обучением без отрыва от производства. Помощь молодым специалистам в освоении профессии оказывают опытные наставники.

Команда завода периодически пополняется специалистами из других областей и регионов. У нас работают семейные пары, что в будущем, по мнению руководства, может способствовать формированию профессиональных династий, а это благотворно повлияет на производительность, так как близкие люди охотнее передают опыт и знания друг другу, оказывают психологическую поддержку при адаптации и в целом более лояльны к предприятию.

Особое внимание уделяется условиям работы. Вологодский завод специальных подшипников — одно из немногих предприятий, которое может похвастаться высоким уровнем условий труда: это новое современное оборудование, комфортные условия для работы, комнаты приема пищи, раздевалки, душевые, своя столовая.

У завода много планов по развитию корпоративной культуры: планируются мероприятия, приуроченные к праздникам, корпоративы, введены регулярные подарки




**АЛЕКСАНДР ГОЛЕЦ, ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР ВЗСП:**

«ФОРМИРОВАНИЕ КОРПОРАТИВНОГО ДУХА МЫ РАССМАТРИВАЕМ КАК КОМПЛЕКС РАЗНООБРАЗНЫХ МЕРОПРИЯТИЙ, В КОТОРЫХ ДОЛЖНЫ БЫТЬ ЗАДЕЙСТВОВАНЫ ВСЕ УЧАСТНИКИ РАБОЧЕГО ПРОЦЕССА, ВКЛЮЧАЯ ВЫСШЕЕ РУКОВОДСТВО. КОРПОРАТИВНЫЙ ДУХ НЕЛЬЗЯ СОЗДАТЬ С ПОМОЩЬЮ ОДНИХ ТОЛЬКО ТРЕНИНГОВ ИЛИ КОМАНДНЫХ ИГР. КОРПОРАТИВНЫЙ ДУХ ФОРМИРУЕТСЯ ПРЕЖДЕ ВСЕГО ОТНОШЕНИЕМ К РАБОТНИКАМ, УСЛОВИЯМИ РАБОТЫ НА ПРЕДПРИЯТИИ. ЕСЛИ ОНИ ОСТАВЛЯЮТ ЖЕЛАТЬ ЛУЧШЕГО И НЕ РЕАЛИЗОВАНЫ СОЦИАЛЬНЫЕ ПРОГРАММЫ ДЛЯ РАБОТНИКОВ, НЕ ИМЕЕТ СМЫСЛА И ПОВЫШАТЬ КОРПОРАТИВНЫЙ ДУХ».

сотрудникам на дни рождения и многое другое.

На ВЗСП, как и на многих других предприятиях Вологодской области, сейчас обсуждается вопрос о введении четырехдневной рабочей недели. Руководители компании говорят, что однозначного ответа, хорошо это или плохо, дать нельзя.

На первый взгляд, конечно, очень заманчивая перспектива — получить дополнительный выходной день. Мы сможем больше отдыхать и проводить время с семьей и друзьями. Но что будет с заработными платами сотрудников при сокращении рабочего времени, особенно у тех, кто работает на производстве? Как правило, их заработная плата сдельная, то есть зависит от объема выполненной работы. Несложно посчитать, что при четырехдневном графике сотрудник будет делать меньше, и, как следствие, сократится и уровень заработной платы. Этого можно избежать только за счет увеличения продолжительности рабочей смены, чтобы компенсировать потерю рабочего дня. Что же касается работодателя, то при снижении выработки продукции ему придется либо

увеличивать штат сотрудников, либо выводить работников на дополнительное время, чтобы компенсировать снижение объемов производства, вызванного уменьшением количества рабочих часов. И тот, и другой вариант ведут только к увеличению затрат работодателя, и для компенсации производитель вынужден будет повышать стоимость продукции. А от таких последствий пострадают уже и потребители. Так что идея внедрения четырехдневной рабочей недели вполне жизнеспособна, но только при условии, что при ее реализации будут учтены все спорные вопросы и проработан четкий механизм, при котором и работники, и работодатели будут в выигрыше. 



**ООО «ВЗСП»**  
Вологда, ул. Гагарина, д.84А,  
отдел по работе с персоналом:  
тел.: 23-12-12 (доб.3025)  
[www.vzsp.ru](http://www.vzsp.ru)



# ОЛЕГ КУВШИННИКОВ: ПЕРСПЕКТИВА ЭКОНОМИКИ ОБЛАСТИ - В УСКОРЕННОМ РОСТЕ МАЛОГО И СРЕДНЕГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА



ТЕКСТ: АНДРЕЙ НЕНАСТЬЕВ

19 сентября Олег КУВШИННИКОВ официально вступил в должность губернатора Вологодской области. В основе его предвыборной программы лежал курс на социальное и инфраструктурное развитие региона, и немалая часть кампании была посвящена участию в этом бизнес-структур. Специально для журнала «Бизнес и Власть» губернатор ответил на ряд вопросов о бюджете, предпринимательском климате и планах по изменению налогов.

— Одним из ключевых своих достижений на посту губернатора в ходе предвыборной кампании вы называли сбалансированность бюджета и снижение уровня госдолга. Расскажите об этом подробнее.

— Вологодская область больше других регионов пострадала от кризиса 2008 года. В 2009 году Вологодчина недосчиталась почти 40% налоговых и неналоговых доходов. В этих условиях сохранить социальную стабильность и уровень доходов населения удалось только за счет привлечения коммерческих кредитов. В результате государственный долг региона в 2013 году достиг критического уровня, его объем сравнялся с объемом налоговых и неналоговых доходов областного бюджета. По этому

показателю мы занимали 81-е место среди регионов Российской Федерации и были буквально в одном шаге от введения внешнего управления, что означало бы полную потерю финансовой самостоятельности.

Именно поэтому первым моим шагом на посту губернатора была разработка антикризисной программы, которая включала в себя: оптимизацию неэффективных и второстепенных расходов, сокращение объема средств на содержание государственных и муниципальных служащих, борьбе с «теневым» сектором экономики. В то время исторически сложившиеся системные отрасли — металлургия и химия — формировали более половины доходов бюджета региона. Однако перспективы экономики мы связывали не только с поступательным развитием системных, но и с ускоренным ростом альтернативных отраслей промышленности, сельского хозяйства, а также малого и среднего бизнеса. Были приняты меры по привлечению на региональную площадку инвесторов, пересмотру приоритетов предоставления льготной поддержки, корректировки налогового и инвестиционного законодательства для развития бизнес-кооперации.

Мы приняли и внедрили новую систему мотивации органов местного самоуправления к работе с собственными доходными источниками, повышению их экономической самостоятельности. Финансовую самостоятельность муниципалитетов подтверждает 18-я позиция Вологодской области среди субъектов РФ по доле налоговых и неналоговых доходов местных бюджетов в общей сумме доходов муниципалитетов.

— Каких результатов область достигла?

По сравнению с 2011 годом собственные доходы бюджета региона возросли в 2 раза, достигнув в прошлом году рекордного объема — 77,8 млрд рублей. По динамике развития доходной базы в 2018 году Вологодская область вошла в десятку лучших регионов России, заняв шестую позицию по темпам роста налоговых и неналоговых доходов среди субъектов РФ и третье место среди

субъектов Северо-Западного федерального округа. Значительную поддержку в решении вопроса сокращения долговой нагрузки регион получил с федерального бюджета 26,7 млрд рублей бюджетных кредитов на замещение ранее привлеченных коммерческих займов. Это позволило существенно сократить расходы на обслуживание государственного долга, а в 2019 году — полностью избавиться от дорогостоящих коммерческих

**РАБОТА ВЕДЕТСЯ НЕ ПРОТИВ «НЕСЧАСТНЫХ НЕЛЕГАЛЬНЫХ ТАКСИСТОВ И ПАРИКМАХЕРОВ», А ПРОТИВ СИСТЕМЫ НЕФОРМАЛЬНОЙ ЗАНЯТОСТИ ГРАЖДАН, ПРОЖИВАЮЩИХ НА ТЕРРИТОРИИ ВОЛОГОДСКОЙ ОБЛАСТИ.**

кредитов. За эти годы бюджетный эффект от снижения долговой нагрузки составил 5 млрд рублей. И высвобожденные средства направлены на решение социально значимых вопросов и вопросов развития региона.

— Вас немало критиковали в связи с закрытием ряда предприятий: несколько птицефабрик, кооператив «Овощной» в Череповецком районе. Это уже вполне конкретные вещи, которые люди очень хорошо понимают, а некоторые и чувствуют на себе. Все-таки вы видите здесь какие-либо просчеты со стороны областной власти?

— Все эти предприятия являлись и являются частной собственностью, поэтому правительство Вологодской области не принимало участия в их финансовой и хозяйственной деятельности. Но, вместе с тем, мы делали все возможное для сохранения производств. После вмешательства со стороны региона удалось урегулировать взаимоотношения между «Овощным» и основными кредиторами. На поддержку овощеводства в период с 2014 по 2016 годы были выделены субсидии из областного бюджета. Но несмотря на господдержку, предприятие

не выполнило своих обязательств перед поставщиками энергоресурсов. Работа внешнего управляющего не привела к значительному улучшению. Главными причинами сложившейся ситуации в кооперативе стали высокий износ теплиц, которые построены в 70-х годах прошлого столетия, и низкий уровень управления производством, так называемый неэффективный менеджмент.

Производственный комплекс обанкротившегося СХПК «Овощной» выкупил частный предприниматель. На базе прежнего предприятия было зарегистрировано новое юридическое лицо — ООО «ТК «Тоншаловский». Восстановлена теплица площадью 2,5 га. С прошлого года на предприятии выращивается рассада цветов, овощей, а также салатные овощи тепличные огурцы. В дальнейшем предприятие будет перепрофилировано на организацию питомника многолетних насаждений.

Кроме того, в Череповецком районе продолжается строительство тепличного комплекса «Новый» площадью 8,2 га, который уже сейчас формирует штат работников-овощеводов, в том числе из числа работников кооператива «Овощной».

В отношении птицефабрик можно отметить следующее. В Череповецком районе производство велось на двух птицефабриках: мясного направления — ЗАО «Череповецкий бройлер» — и яичного направления — ЗАО «Малечкино». Первая выкуплена с торгов ООО «Прод Торг». В планах руководства предприятия — восстановление производства в Климовском. После детального изучения состояния производственных зданий и коммуникаций руководством предприятия будет принято решение о возможных сроках запуска производства. В Малечкино уже 9 действующих птицеводческих цехов, производственные мощности позволяют производить около 125 млн штук яиц в год. В 2018 году предприятие вышло на полную мощность по производству яйца. Задолженности по заработной плате перед работниками предприятия не имеется.

На предприятии трудятся 117 человек. Мы готовы поддерживать эти предприятия.

— **Перед выборами вы несколько раз встречались с предпринимателями и обсуждали вопросы послабления налогового режима. Вы назвали несколько инициатив по улучшению налогового климата. Когда они заработают и во сколько обойдутся бюджету области? Ожидать ли чего-то подобного после выборов, или теперь будете «затягивать гайки»?**

— Все мои предвыборные обещания будут, безусловно, выполнены. Предусматривается снижение ставок налога по упрощенной системе по объекту налогообложения «доходы минус расходы» с 15% до 10%, по объекту налогообложения «доходы» с 6% до 4% для организаций и предпринимателей, осуществляющих стратегически важные для развития области виды деятельности в производственной сфере, а также в сфере строительства. Уже принято решение о продлении на 2020 год моратория действия пониженных налоговых ставок в отношении коммерческих объектов недвижимости для организаций, применяющих специальные налоговые режимы. Также мы договорились об освобождении от налогообложения объектов розничной торговли с площадью до 200 кв метров включительно, находящихся на территориях муниципальных районов, за исключением районных центров. Еще одно важное решение — освобождение от налога объектов культурного наследия регионального значения, используемых в коммерческой деятельности. Указанные изменения вступят в силу с 1 января 2020 года. Объем государственной поддержки оценивается в объеме 400 млн рублей.

— **Не секрет, что большие налоги приводят к росту теневого сектора предпринимательства. У правительства есть данные, становится этот сектор больше или меньше в нашей области? Почему из нелегалов ловят только несчастных таксистов и парикмахеров и не трогают,**

**например, риэлторов и перекупщиков машин, где обороты в десятки раз больше?**

— Правительством области ежегодно проводится аналитическая работа по оценке потенциальной численности занятых в «теневом» секторе экономики. На 1 января 2019 года это было 88,1 тыс. человек. Для решения этой проблемы мною создана межведомственная комиссия, работа которой дает свои результаты: по данным Росстата, ежегодно количество занятых в теневом секторе снижается.

По второй части вопроса скажу так: работа ведется не против «несчастных нелегальных таксистов и парикмахеров», а против всей системы неформальной занятости граждан, проживающих на тер-

**БЮДЖЕТНЫЙ ЭФФЕКТ ОТ ЛЕГАЛИЗАЦИИ «СЕРОЙ» ЗАРАБОТНОЙ ПЛАТЫ В 2015–2018 ГОДЫ, ПО ИНФОРМАЦИИ ДЕПАРТАМЕНТА ФИНАНСОВ ОБЛАСТИ, СОСТАВИЛ 1,6 МЛН РУБЛЕЙ.**

ритории Вологодской области. О таксистах и парикмахерах вы слышите, так как это сфера услуг, касающаяся непосредственно вас как пользователей. Но есть и другие отрасли, в которых вопрос нелегальной деятельности стоит не менее остро. И здесь нами принимаются конкретные меры для вывода этих отраслей из тени. Например, в лесной отрасли, в сфере оказания услуг по перевозке пассажиров, в сервисной экономике и в сфере имущественных отношений.

И еще один немаловажный аспект: таксисты и парикмахеры, как правило, относятся к категории самозанятых граждан-нарушителей, которые работают, но не платят налоги. Сегодня на территории четырех пилотных регионов начат эксперимент по введению режима «налог на профессиональный доход» с минимальными налоговыми ставками 4% и 6%. Этот закон позволяет самозанятому гражданину-нарушителю перейти в категорию налогоплательщика, что позволит не нарушать закон. Легальный статус — это репутация и гарантии клиентам. Мы ждем решения федерального центра о запуске такого же проекта на территории региона уже в 2020 году.

— **В Вологодской области ведут бизнес более 25 тысяч малых предприятий, из них треть занимаются торговлей, и только 8% — это обрабатывающие производства. На ваш взгляд, почему так? И будут ли введены реальные механизмы поддержки местных производственных предприятий?**

— Почему так много предпринимателей занимается торговлей? Да потому что именно эта сфера деятельности в 90-е годы прошлого века первой вышла на свободный рынок. Население, измученное тотальным дефицитом, активно потребляло все, что везли из ближнего зарубежья многочисленные «челноки». Все было максимально просто и понятно — купил подешевле, продал подороже, и казалось, что каждый может заниматься торговлей. Сегодня развитие отрасли обрело новые направления, связанные с внедрением электронных технологий, принципов логистики и эффективного менеджмента. Однако, несмотря на жесткую конкуренцию, в структуре малого бизнеса во всех регионах России по-прежнему лидирует торговля. Что касается мер поддержки местных производственных предприятий, то область предоставляет целый комплекс таких мер. Среди них микрозаймы, поручительства, льготные кредиты и льготный лизинг, имущественная и информационная поддержка. Мы видим, что эти меры работают. За 2018 год объем инвестиций в основной капитал составил почти 150 млрд рублей, это рекорд с 2013 года. По итогам 2018 года область вошла в ТОП-30 лучших регионов России, заняв 20 место по объему инвестиций в основной капитал на одного жителя — 127,5 тыс. рублей (выше среднероссийского — в среднем по Российской Федерации 119,8 тыс. рублей). Согласно прогнозам, в 2019 году объем инвестиций в основной капитал оценивается на уровне 145 млрд рублей. Лидерами традиционно остаются наши базовые отрасли: металлургия, химия, деревообработка, но инвестиционная активность усиливается и по другим направлениям: пищевое производство, сельское хозяйство, МСП. **BB**



## ВОЛОГОДСКАЯ ОБЛАСТЬ: СТРОЕК СТАНЕТ БОЛЬШЕ

ТЕКСТ: АЛЕКСАНДР ИЛЬИЧЕВ

**С 2010 года в Вологодской области в три раза выросло количество действующих строительных организаций. Сейчас их работает 2900 против 930 в 2010 году. На стройке заняты 24 тысячи человек. Большой объем заказов – это госзаказ на строительство объектов инфраструктуры. Рассказываем о крупнейших действующих и планирующихся стройках, которые обеспечат работой бизнес в ближайшие годы.**

Среди крупнейших инфраструктурных проектов — обход Вологды. Сейчас строится четвертый пусковой комплекс, стоимость работ составляет почти 12 млрд рублей — это средства федерального бюджета. Предполагается, что 20 октября 2020 года обход будет окончательно готов, и столица региона избавится от транзитного транспорта.

Отрицательная особенность транспортного устройства Вологды — разделение города на территории, создающее проблемы для движения: река Вологда, магистральные железнодорожные пути с высокой интенсивностью движения. В августе 2019 года Владимир Путин во время встречи с губернатором Вологодской области Олегом Кувшинниковым поддержал организацию первого этапа

малого транспортного кольца в Вологде. Общая потребность финансирования — 3,6 млрд рублей, Минтранс обещает учесть эту необходимость при подготовке предложений «по распределению иных межбюджетных трансфертов». При условии выделения финансирования в 2020 году начнутся строительные-монтажные работы — строительство моста в створе улицы Некрасова).

Второй мост через Шексну в Череповце претендует на звание самого дорогостоящего и масштабного строительного проекта в ближайшие пять лет. Строительство первого пускового комплекса началось в 2017 году и будет завершено в 2020 году, стоимость работ — 557,6 млн рублей. Всего сооружение будет стоить 16,5 млрд рублей.

По данным территориального органа Федеральной службы государственной статистики по Вологодской области, за 2018 год объем работ, выполненных по виду деятельности «строительство», составил 100 млрд рублей, что почти в три раза больше по сравнению с 2010 годом (36 млрд рублей).

«В августе 2019 года на совещании в правительстве РФ по поводу финансирования переходящих объектов было поддержано предложение по выделению средств на этот объект в размере 7,2 млрд рублей на 2020–2022 годы, — говорит заместитель губернатора области **Антон Стрижов**. — Компанией «Мостострой-11», отвечающей за строительство мостового сооружения, заявлена возможность завершить работы к 15 августа 2022 года в случае перераспределения средств федерального бюджета».


Расширение трассы А-114 Вологда — Новая Ладога до четырех полос на участке между Вологодой и Череповцом — один из крупных проектов с полностью федеральным финансированием. Сейчас из 119 километров между двумя городами только 19 километров имеют четыре полосы. В 2020 году будет введен в эксплуатацию 4-полосный участок в районе транспортного и промышленного узла «Шексна», в 2020–2024 годы планируется проведение расширения трассы с 14 по 35 километры (9 млрд рублей), параллельно (с 2021 по 2022 годы) будут расширять участок с 85 по 114 километры (4,1 млрд рублей).

В Вологде и Великом Устюге планируется реконструкция аэропортов. Минтранс России поддержал проведение реконструкции взлетно-посадочной полосы аэропорта в Вологде, но привлечение средств федерального бюджета не предусмотрено. Тем не менее проведение работ планируется с 2021 по 2022 годы.

Реконструкция взлетно-посадочной полосы в аэропорту Великого Устюга начата. Срок окончания работ — 5 августа 2020 года. После завершения работ необходимо пройти процедуру получения сертификата аэродрома для введения его в эксплуатацию. Планируемая дата получения сертификата — 15 ноября 2020 года. Общий объем финансирования на 2019 и 2020 годы составляет 1,4 млрд рублей (из них средства федерального бюджета — 758 млн рублей). Также на 2019-2020 годы

предусмотрено выделение средств областного бюджета на ремонт здания аэропорта в сумме 67,9 млн рублей.

«В ближайшие три года объем бюджета развития, который мы направим на строительство инфраструктуры, составит более 30 млрд рублей, — говорит заместитель губернатора **Виталий Тушинов**. — Реализация всех проектов, которые вынесены на градостроительные советы, позволит области жить по-новому: будут строиться, ремонтироваться и реконструироваться самые важные инфраструктурные, социальные объекты. Первые результаты этой работы уже заметны: практически во всех районах проведены (или завершаются) ремонты улично-дорожной сети, отремонтированы дороги в Сокольском, Харовском, Тотемском, Нюксенском и ряде других районов, освещены улицы. Конечно, на все принятые пожелания средств областного бюджета явно недостаточно. Поэтому мы предлагаем предпринимателям активно включиться в работу по определению наиболее перспективных направлений развития территорий, реализации инвестиционных и социальных проектов».

По словам Виталия Тушинова, одним из приоритетов остается развитие промышленных зон. В планах создание ряда новых индустриальных парков: возможно, часть их будет размещена на базе бывших промзон. По данным правительства, сейчас приводятся в соответствие с федеральным законодательством правила землепользования и застройки, при этом уточняются территориальные зоны, в том числе территории с видом разрешенного использования «для размещения промышленных объектов». Также разрабатывается законодательство по созданию и развитию индустриальных парков. 

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

**БОЛЬШИЕ СТРОЙКИ ВЕДУТСЯ НЕ ТОЛЬКО В КРУПНЫХ ГОРОДАХ, НО И В РАЙОНАХ ОБЛАСТИ. В БЛИЖАЙШИЕ ГОДЫ ПРЕДУСМОТРЕНО ФИНАНСИРОВАНИЕ НА СТРОИТЕЛЬСТВО СЛЕДУЮЩИХ ОБЪЕКТОВ:**

1. СТРОИТЕЛЬСТВО ШКОЛЫ ИСКУССТВ В БАБАЕВО;
  2. СТРОИТЕЛЬСТВО ФИЗИКУЛЬТУРНО-ОЗДОРОВИТЕЛЬНОГО КОМПЛЕКСА С БАССЕЙНОМ И ОТКРЫТЫМ СТАДИОНОМ В БАБАЕВО;
  3. СТРОИТЕЛЬСТВО ФИЗИКУЛЬТУРНО-ОЗДОРОВИТЕЛЬНОГО КОМПЛЕКСА В СЕЛЕ ИМЕНИ БАБУШКИНА;
  4. РЕКОНСТРУКЦИЯ АЭРОПОРТА В ВЕЛИКОМ УСТЮГЕ;
  5. СТРОИТЕЛЬСТВО РАЙОННОЙ БОЛЬНИЦЫ В ВЕРХОВАЖЬЕ;
  6. СТРОИТЕЛЬСТВО ЗДАНИЯ ДЕТСКОГО САДА НА 101 МЕСТО В П. МАРФИНО, ВОЛОГОДСКИЙ РАЙОН;
  7. СТРОИТЕЛЬСТВО БАССЕЙНА В КАДЕТСКОЙ ШКОЛЕ «КОРАБЕЛЫ ПРИОНЕЖЬЯ», ВЫТЕГРА;
  8. СТРОИТЕЛЬСТВО ФИЗИКУЛЬТУРНО-ОЗДОРОВИТЕЛЬНОГО КОМПЛЕКСА «АТЛАНТ» В ГРЯЗОВЦЕ;
  9. СТРОИТЕЛЬСТВО СПОРТИВНОГО ЦЕНТРА С УНИВЕРСАЛЬНЫМ ИГРОВЫМ ЗАЛОМ В С. КИЧМЕНГСКИЙ ГОРОДОК;
  10. СТРОИТЕЛЬСТВО СТОЛОВОЙ И СПОРТЗАЛА В ПЕРВОЙ ШКОЛЕ НИКОЛЬСКА;
  11. СТРОИТЕЛЬСТВО ПРИСТРОЙКИ МАСТЕРСКИХ ВО ВТОРОЙ ШКОЛЕ НИКОЛЬСКА;
  12. СТРОИТЕЛЬСТВО КУЛЬТУРНО-ДОСУГОВОГО ЦЕНТРА РАЙОННОГО ДОМА КУЛЬТУРЫ В С. НЮКСЕНИЦА;
  13. СТРОИТЕЛЬСТВО ШКОЛЫ НА 528 МЕСТ В СОКОЛЕ;
  14. СТРОИТЕЛЬСТВО ЛЕДОВОГО ДВОРЦА В СОКОЛЕ;
  15. СТРОИТЕЛЬСТВО ДЕТСКОГО САДА В П. СУДА, ЧЕРЕПОВЕЦКИЙ РАЙОН;
  16. СТРОИТЕЛЬСТВО ФИЗИКУЛЬТУРНО-ОЗДОРОВИТЕЛЬНОГО КОМПЛЕКСА В П. ТОНШАЛОВО;
  17. СТРОИТЕЛЬСТВО МНОГОФУНКЦИОНАЛЬНОГО СПОРТИВНОГО КОМПЛЕКСА В П. ШЕКСНА;
  18. РЕКОНСТРУКЦИЯ СПОРТИВНОГО КОМПЛЕКСА С ЛЕДОВОЙ ПЛОЩАДКОЙ В П. ШЕКСНА.
- ПО НЕКОТОРЫМ ИЗ ОБЪЕКТОВ РАБОТЫ УЖЕ НАЧАЛИСЬ.**

# Бизнес и Власть

## областной деловой журнал

Нам 13 лет!  
с 13 октября по 13 декабря  
дарим скидку  
13%

Журнал для тех, кто  
принимает решения



# ВТОРИЧНЫЙ ТРЕНД

ТЕКСТ: СВЕТЛАНА КАРЕЛЬСКАЯ

**Продажи новых автомобилей в России падают уже три месяца подряд, приводит данные портал «Авторевю». В июне реализована 151 тысяча легковушек и легких коммерческих автомобилей против 156 тысяч годом ранее (минус 3,3%). В мае спад был еще сильнее (на 6,7%).**

Первое полугодие российский рынок также закончил с падением на 2,4%. За шесть месяцев продано 829 тысяч новых машин вместо 849 тысяч за тот же период 2018 года. И это невзирая на то, что 1 марта были возобновлены госпрограммы льготного автокредитования «Первый автомобиль» (для тех, кто покупает машину впервые) и «Семейный автомобиль» (для семей с двумя и более детьми), которые проработали до середины июня и снова продлены с 1 июля.

Уже ясно, что 2018 год для автоотрасли в России был более успешным. В декабре было реализовано 175 тысяч легковушек и легких коммерческих автомобилей, что на 5,6% больше, чем в том же месяце 2017-го. А результат целого года пусть совсем немного, но превысил отметку 1,8 млн машин.

Вологодские дилеры в целом подтверждают спад продаж, хотя у некоторых из них дела вовсе не так плохи, как может показаться.

«В целом по России продажи автомобилей несколько упали, естественно,

что некоторый спад ощущаем и мы, — говорит **Антон Петров**, руководитель отдела продаж «Автоэкспресс-плюс», официального дилера «Лады» в Вологде. — Самыми ходовыми моделями остаются «Лада-Гранта» и «Веста», то есть те модели, которые укладываются в среднюю ценовую категорию от 650 тысяч рублей и чуть выше. Чаше покупатели берут автомобили за наличный расчет,

**ЖИТЕЛИ ВОЛОГОДСКОЙ ОБЛАСТИ ОТДАЮТ ПРЕДПОЧТЕНИЕ ПОДДЕРЖАННЫМ И ДЕШЕВЫМ НОВЫМ АВТОМОБИЛЯМ.**

скорее всего, ранее взяв потребительские кредиты. Сейчас есть интересные государственные программы, такие, как «Семейный автомобиль», но так как в них заложены дополнительные услуги, клиенты, как правило, от таких программ отказываются. Очень популярна программа трейдин, многие обменивают свои

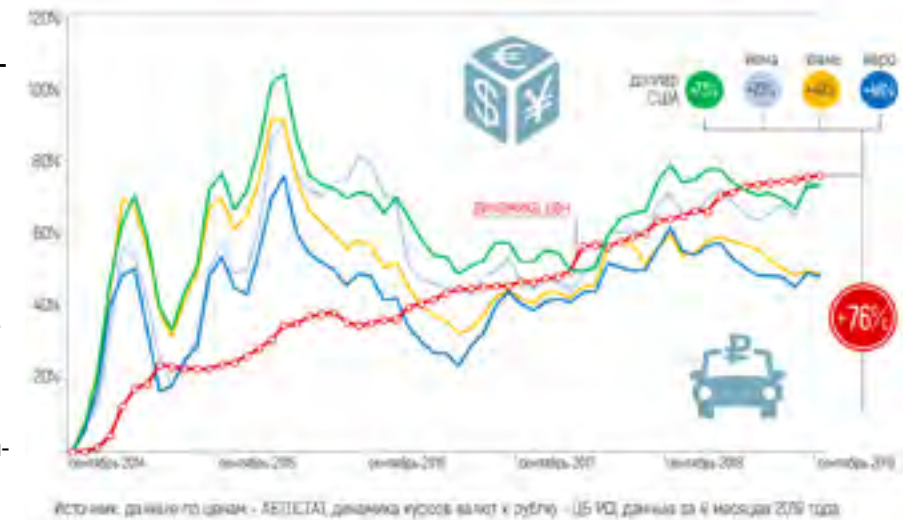
старые автомобили на новые. Рынок б/у автомобилей сейчас также переживает некоторый застой».

Руководитель дилерского центра «Джили-центр» (Вологда) **Антон Стрельцов** утверждает, что в его компании самыми популярными остаются среднеразмерные кроссоверы в ценовой категории от одного до полутора миллионов рублей. При этом продажи, по словам руководителя, растут: «За последний год идет стабильный рост продаж, с небольшой коррекцией на сезон-несезон. До 70% покупателей к нам приезжают из районов Вологодской области и практически все сдают свои старые машины в трейдин. Понятно, что мы не будем оценивать автомобиль, сданный в трейдин, по верхней рыночной планке, но уценку с лихвой компенсирует скидка на новый автомобиль».

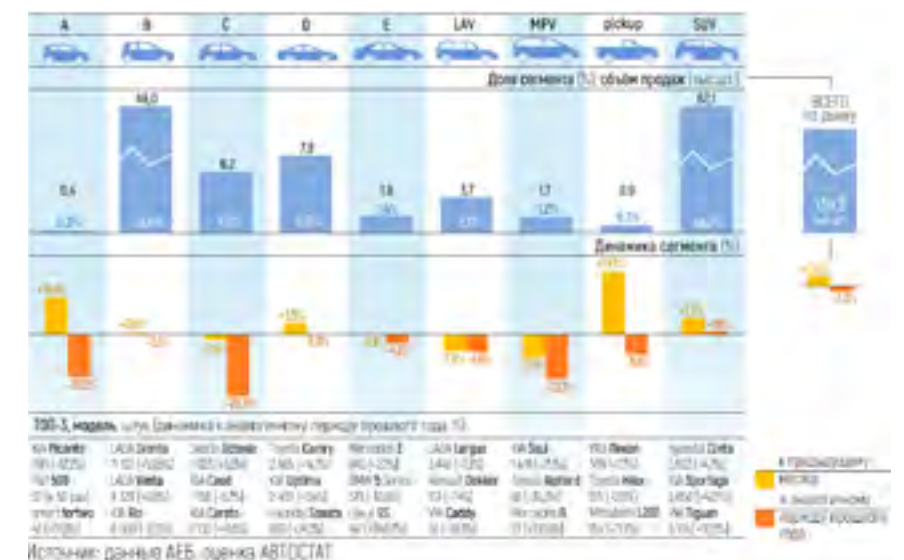
Руководитель отдела продаж автосалона «Авангард» (Череповец) **Артем Мазуров** также говорит о росте реализации.

«Мы торгуем автомобилями китайского бренда. Продажи растут, «китайцы» занимают лидирующие позиции, показывают хорошее качество, — комментирует он. — Раньше был к китайским моделям негатив, но ситуация меняется. Недавно был открыт завод в Калининграде, где выпускают очень качественные автомобили. Лазерная сварка, как у премиум-брендов, оцинкованный кузов, хорошие, мощные двигатели. Различные б/у автомобили также разбирают хорошо. Причина в том, что новые автомобили растут в цене, это подталкивает рынок б/у к развитию. Примерно 20% от всех продаж составляют сданные в трейдин машины».

## Динамика цен новых автомобилей и курсов валют



## Продажи автомобилей по сегментам, август 2019



Эксперты аналитического агентства «АВТОСТАТ» провели исследование динамики цен на новые легковые автомобили в России и основных курсов валют с сентября 2014-го по сентябрь 2019 года. Аналитики пришли к выводу, что стоимость новых автомобилей в нашей стране за последние пять лет выросла на 76%. За это время рост стоимости автомобилей полностью компенсировал падение рубля по отношению к мировым валютам. Однако с большой долей вероятности цены на автомобили продолжают расти, правда, уже за счет других факторов. В частности, одной

из очевидных и постоянных причин является инфляция, которая никуда не исчезает.

Если вспомнить историю предыдущих периодов, то наиболее активно цены росли в конце 2014-го – начале 2015-го, когда падение рубля было наиболее резким. Весьма ощутимое повышение цен происходило также в первой половине 2016-го и 2017-го. В начале текущего года автопроизводители компенсировали повышение ставки НДС до 20%, а затем рост стоимости автомобилей происходил постепенно.

# MERCEDES-BENZ.

## ГРУЗОВИКИ, КОТОРЫМ ДОВЕРЯЮТ!



Менеджер отдела продаж Татьяна Маликова рядом с нашим тестовым Mercedes.

ТЕКСТ: АЛЕКСАНДР МАЛЬЦЕВ

Таков слоган бренда Mercedes-Benz в сегменте грузовых автомобилей. То, что это не просто красивые слова, подтверждается многолетней работой официального дилера Mercedes-Benz — все больше руководителей компаний и водителей доверяют «МБ Вологда». Это стало одной из причин переезда дилерского центра из небольшого здания на ул. Гиляровского на большую и комфортную площадку на Старом шоссе, 5. Здесь можно ознакомиться с обновленным модельным рядом, выбрать оптимальный вариант покупки автомобиля и пройти сервисное обслуживание.

У обычных автолюбителей бренд Mercedes-Benz ассоциируется с роскошными легковыми автомобилями, но среди водителей-профессионалов он известен как производитель надежных, комфортных и инновационных грузовиков.

«При выборе автомобиля нужно обращать внимание не столько на цену, сколько на стоимость владения. Во сколько вам обойдется его эксплуатация и обслуживание? Насколько он экономичен в расходе топлива? Какой сервис обеспечивает дилер? Эти вопросы должен задавать любой потенциальный покупатель, но особенно важно ответить на них при покупке коммерческого транспорта — ведь он должен приносить прибыль и минимизировать затраты компании на перевозку грузов», — говорит Денис Мизгирев, руководитель отдела продаж «МБ Вологда». По его словам, цены на грузовые «Мерседесы», вопреки сложившимся в обществе стереотипам, конкурентоспособны.

Что предлагает Mercedes-Benz? В первую очередь это безопасные и экономичные грузовики, адаптированные под

российские дороги и климат. За плечами специалистов компании — многолетние исследования и огромный опыт внедрения передовых технологий. Так, грузовики Astros и Arocs позволяют уменьшить затраты на километр пути благодаря уникальной аэродинамике кузова, двигателям, соответствующим стандарту Euro5 (с пониженным расходом топлива, регулируемым воздушным компрессором, специальной автоматизированной коробкой передач — для снижения собственной массы и расхода топлива).

«Кроме того, грузовые «Мерседесы» характеризуются длительностью пользования и высокой ликвидностью автомобилей с пробегом. Узлы на «Мерседесе» долго не изнашиваются, и поэтому на вторичном рынке машину можно продать по очень выгодной цене», — дополняет Денис Мизгирев. Он начал свою карьеру в компании с должности мастера-приемщика и вырос до инженера гарантийного обслуживания, поэтому знает грузовики Mercedes-Benz не по глянцевым каталогам, а буквально изнутри.

«Наша задача — не просто продать клиенту хороший грузовик, — говорит Денис, — а обеспечить высокий уровень обслуживания, начиная с выбора и покупки автомобиля до работы сервиса. На рынке высокая конкуренция, и нам важно, чтобы наш клиент, покупая Mercedes-Benz, был всем доволен и даже не смотрел в сторону других производителей».

Клиентоориентированность — вот что делает акцент официальный дилер «МБ Вологда». Здесь подберут максимально подходящую запросам клиента



конфигурацию грузовика. При желании покупателя обеспечат тест-драйв — например, на несколько дней предоставят в пользование тягач. Таким образом, водитель и собственник бизнеса смогут сами заранее оценить комфорт и безопасность вождения.

А в кабине грузовика Mercedes-Benz действительно есть на что посмотреть: уже в базовой комплектации она оснащена водительским сиденьем с пневматической подвеской, кондиционером и удобным спальным местом. В дополнительную комплектацию входят датчик дождя и света, климат-контроль и многое другое.

Новинкой Mercedes-Benz этого года стали беззеркальные кабины — зеркала заднего вида заменяют экраны внутри кабины, что позволяет водителю лучше контролировать ситуацию на дороге и снижать расход топлива из-за улучшенной аэродинамики.

Безупречное постпродажное обслуживание — еще один способ завоевать доверие руководителей бизнеса и водителей, выбирающих грузовики Mercedes-Benz. На автомобили предоставляется исключительная гарантия 3 года (или 450 тыс. км пробега), а принятие решения о гарантийном обслуживании происходит в самые короткие сроки прямо в дилерском центре в Вологде. Купить запасные части тоже можно здесь — в сервисе «МБ Вологда» на ул. Старое шоссе, 5 или в любом из наших 13 магазинов в Вологодской и Архангельской областях. Кроме того, система сервисных контрактов позволяет экономить на постгарантийном обслуживании.

«Грузовая техника всегда в работе! Поэтому поломки и длительные ремонты становятся проблемой для бизнеса. Для решения этих задач у дилера «МБ Вологда» есть очень хороший выездной сервис, которые прибывает по звонку клиента в любое место работы его грузовика. Если ваш автомобиль требует ремонта — звоните нам:

### Сергей ИСТОМИН, индивидуальный предприниматель:

— Почему был выбран «Мерседес»? Я 20 лет работаю на рынке перевозок инертных материалов (песок, щебень и т.п.), и работать приходится, как правило, вдали от цивилизации. Поэтому для меня важна надежность автомобиля. Присматривался к разным производителям, разговаривал с коллегами, взвешивал все «за» и «против». В результате мы взяли пару самосвалов «Мерседес» и остались довольны. Да, подвеска у них, может быть, и пожестче, чем у конкурентов, но они более проходимы. И на 200 тыс. км — ни одной поломки!

### Андрей КАШТАНОВ, главный механик Белозерского леспромхоза:

— Наше предприятие сотрудничает с «МБ Вологда» четыре года. У нас восемь сортиментовозов на базе шасси «Мерседес 3346» 6X6 с манипулятором и лесовозной площадкой. Огромный плюс компании — наличие выездного сервиса. Мы работаем в Белозерском районе, а это 200 км от Вологды — по каждому поводу туда не наездишься. А тут — специалисты приедут, тщательно расспросят, внимательно осмотрят и решат все вопросы. Причем ребята периодически сами звонят: все ли в порядке, не нужны ли запчасти? Ценовая политика дилера направлена на клиента, мы всегда находим общий язык, и затраты на сервис для нас получаются минимальными.

### Сергей ИСАКОВ, директор ООО «Гелион»:

— Мы специализируемся на перевозке опасных грузов, поэтому нам важны надежность и безопасность тягача. И «Мерседес» этим критериям удовлетворяет на 100%.

Также немаловажный фактор для меня, как собственника бизнеса, — стоимость владения. По моим расчетам, она составляет где-то 1 руб. с километра. И автомобиль с пробегом можно выгодно продать.

Ну, и третье — качество постпродажного сервиса. Это и длительность гарантии, которую при необходимости можно докупить, и внимательное отношение работников, и высокая скорость работ. Придраться не к чему.

мы приедем и отремонтируем его в течение 24 часов, — отмечает Денис Мизгирев. — У нашего центра широкая география обслуживания — от Ухты до Крыма».

Будьте уверены в надежности грузовых автомобилей Mercedes-Benz!

Межсервисный пробег на автомобилях нового модельного ряда составляет более 100 тыс. км! Это значит, что долгое время ваш грузовик будет работать без необходимости обращаться в сервис.

«С открытием дилерского центра по новому адресу мы рассчитываем не

только укрепить лояльность нынешних клиентов, но и привлечь новых, — заключает Денис Мизгирев. — Мы уверены в росте популярности грузовых Mercedes-Benz в России и в Вологодской области и планируем в ближайшие годы увеличить нашу долю присутствия. У нас для решения этой задачи есть все необходимое: отличные автомобили, опытные специалисты и оперативное реагирование на любые запросы клиентов».

Выбирайте Mercedes-Benz — грузовики, которым доверяют! 📍



Mercedes-Benz  
Trucks you can trust

Официальный дилер «МБ Вологда»  
Вологда, Старое шоссе, 5. Телефон: (8 172) 70-00-08  
www.vologda-mercedes.ru www.vk.com/mercedes\_35



# «ГАЗЕЛИ» — 25 ЛЕТ!

ТЕКСТ: АЛЕКСАНДР НЕСТЕРОВ

**В автосалоне официального дилера ГАЗ — «Автоэкспресс» в Вологде большим праздником отметили 25-летие самого массового российского коммерческого автомобиля — «ГАЗели».**

Появившаяся в июле 1994 года «ГАЗель» дала импульс развитию малого и среднего бизнеса, позволила решить проблему пассажироперевозок, качественно обновить парк автомобилей для муниципальных и социальных служб. Кроме того, «ГАЗель» стала первым в России автомобилем, где была применена сквозная компьютерная технология проектирования производства и аналитических расчетов штампов и пресс-форм. За разработку и освоение в массовом производстве «ГАЗелей» семь представителей ГАЗ удостоены премии правительства РФ в области науки и техники.

Малотоннажные автомобили «ГАЗ» на протяжении всех лет выпуска являются абсолютными лидерами продаж в сегменте LCV в России, удерживая свыше 50% доли рынка.

Продуктовая линейка «ГАЗели» быстро развивалась. Уже в 1995 году появились полноприводная версия, двухрядная кабина и цельнометаллический фургон. В 1996 — микроавтобус и машина «скорой помощи». В 1998 — «Соболь». Особенно быстрые

изменения в линейке коммерческих автомобилей ГАЗ происходят в последнее десятилетие.

В 2010 году появилась «ГАЗель БИЗНЕС». В автомобиль внесено более 20 конструктивных и более 130 производственно-технологических изменений. Машина не только полностью сохранила, но и повысила свою функциональность.

В 2013 году появилась «ГАЗель NEXT» — машина нового поколения. Совершен большой рывок в плане функциональности, но ключевым отличием для большинства клиентов стало удобство новой машины. В 2014 году выпущена грузопассажирская версия NEXT и каркасный автобус. В 2016 — цельнометаллический фургон, в 2017 — микроавтобус. В 2018 — «тяжелая» версия полной массой 4,6 тонны, а в 2019 — фургон и микроавтобус со сверхдлинной базой.

В начале сентября в Москве на выставке COMTRANS 2019 «Группа ГАЗ» представила 10 новых моделей легких коммерческих автомобилей, среднетоннажных грузовиков, автобусов и силовых

агрегатов. Главная премьера — новый легкий коммерческий автомобиль «ГАЗель NN», разработанный инженерами Горьковского автозавода в год 25-летия «ГАЗели».

Среди других новинок — грузовой внедорожник «Садко NEXT», «ГАЗон NEXT 10», работающий на двух типах природного газа, и модернизированный «Соболь 4x4». Автобусная гамма компании представлена новым низкопольным микроавтобусом, электробусом ГАЗ, новым междугородным автобусом «Вектор NEXT» и микроавтобусом «ГАЗель NEXT 4.6 CNG». Также на стенде «Группы ГАЗ» были представлены дизельный двигатель экологического стандарта «Евро-6» и газовые двигатели «Евро-5» на базе семейства «ЯМЗ-530».

Компания «Автоэкспресс» является официальным дилером бренда ГАЗ в Вологодской области с 2015 года. За это время дилер продал свыше тысячи «ГАЗелей». **Р**



**Автоцентр ГАЗ «Автоэкспресс»  
г. Вологда,  
ул. Железнодорожная, д.50В,  
тел.: 55-99-00, 55-93-00  
www.gaz35.pf**

За 25 лет «ГАЗель» оказалась настолько популярной, что само ее название в разговорном языке стало использоваться для обозначения всего класса легкого коммерческого транспорта. Удачное название — «ГАЗель» — предложил Владимир Носаков, в то время заместитель главного конструктора ОАО «ГАЗ». Главным разработчиком ГАЗ-3302 был ведущий конструктор грузовых автомобилей Владимир Четвериков, сейчас — генеральный директор объединенного инженерного центра «Группы ГАЗ».



## СОВРЕМЕННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ ОСВЕЩЕНИЯ

ТЕКСТ: ПАВЕЛ ЛУНГИН

**Научно-техническое предприятие «Техносвет Групп» входит в ТОП-100 производителей светодиодного освещения в России. ООО «Техносвет групп» было основано в 2009 году в Череповце, объединив единомышленников для работы над проектом по созданию светодиодного освещения для промышленных предприятий.**

За 10 лет работы предприятие смогло обеспечить надежным оборудованием практически все регионы России, а также зарубежье. За это время мы успешно установили около миллиона светильников по всей стране.

Почему выгодно и надежно покупать светильники российского производства, в интервью журналу рассказал генеральный директор компании **Сергей Суровегин**.

— **Сергей Вадимович, расскажите о географии продаж светильников «Техносвет групп»?**

— Оборудование, которое мы производим, поставляется во все регионы России — от Калининграда до Сахалина, а также в страны ближнего зарубежья: Казахстан, Белорусию, Узбекистан, Украину. У нас порядка 300 постоянных заказчиков, в том числе предприятия Вологодской области. На протяжении трех лет сотрудничаем с ПАО «Северсталь». За это время на предприятие было поставлено и установлено около двух тысяч уличных светильников. «Техносвет групп» активно участвует в программе «Светлые улицы Вологодчины». Светильники компании можно увидеть на улицах Вологды, Череповца, Чагоды, Белозерска, Кириллова, Кадуя и т. д.

— **Почему заказчики предпочитают работать с местным производителем?**

— Местная фирма — это гарантия качества, надежности и быстрота реагирования на возникшие вопросы. На работу мы даем пятилетнюю гарантию. Это уже оценили крупные предприятия Череповца.

Мы можем гордиться тем, что вошли в программу «Северстали» «Надежный поставщик»: прошли серьезный аудит, к нам приезжали технические специалисты, которые оценивали процесс сборки светильников, брали их на испытание.

«Техносвет групп» является активным участником Регионального отделения СПП. Мы плотно сотрудничаем с муниципальным предприятием «Электросвет», предоставляем опытные образцы светильников для пешеходных переходов, улиц.

— **Сейчас активное развитие получила программа «Умный город». Ваше предприятие будет участвовать в программе?**

— Суть программы в том, что один оператор с помощью интернет-технологий будет отслеживать работу систем освещения на улицах и даже в целых населенных пунктах. Программа будет внедряться «Вологдаэнерго». Сейчас принимается решение, на каком участке будут отрабатывать пилотный проект. И нам, конечно, интересно участие в этой программе.

— **Некоторые потребители до сих пор отдают предпочтение китайским производителям. Расскажите, в чем главные отличия их светильников от оборудования «Техносвет групп»?**

— Энергоэффективность нашего оборудования в несколько раз выше. Светильники, изготовленные «Техносвет групп», имеют световую отдачу от 140 до 150 люмен на ватт, китайские же аналоги обеспечивают только от 80 до 120 люмен на ватт. Это значит, что при одинаковой

освещенности 70-ваттного китайского светильника и нашего 40-50-ваттного, пользователь продукции «Техносвет групп» платит за электричество существенно меньше. Такая простая арифметика.

Блоки, светодиодные модули и другие комплектующие приобретаются у проверенных поставщиков. Это позволяет давать существенную гарантию на продукцию. Есть проекты, в которых наши светильники работают уже 10 лет, в то время как светильник китайского производства выдерживает год-два.

— **Какое оборудование требуется для производства светодиодных светильников?**

— Мы постоянно развиваемся и модернизируем оборудование: закупается станки с программным управлением, которые помогают добиться правильной и точной технологии обработки комплектующих. Ведется научная работа с институтами Москвы и Череповецким государственным университетом. Благодаря исследованиям технических специалистов наша продукция постоянно совершенствуется в аппаратной и программной частях.

— **А насколько ценовая политика продукции предприятия ориентирована на потребителя?**

— Компания работает напрямую с заводами, минуя дистрибьюторов, дилеров и субдилеров. Светильники качественные и оптимальны по цене. Это называется разумный выбор за разумные деньги. **Р**

**Череповец, пр. Победы, д.85Д, оф.3,  
тел./факс: 490-111 | www.ntp-ts.ru**



# БОЛЬШИЕ ПЛАНЫ ЖЕЛЕЗНОЙ ДОРОГИ

ТЕКСТ: СВЕТЛАНА КАРЕЛЬСКАЯ

Через несколько лет объемы перевозок по железной дороге должны увеличиться на треть, лесные грузы, возможно, станут перевозить более быстрыми контейнерными поездами, а на вокзале в Череповце откроется детская площадка и небольшой музей. Об этом и многом другом нам рассказал новый заместитель начальника СЖД по Вологодскому региону (НЗтер-Вологда) Олег ХОЛМАТОВ, назначенный на эту должность в конце июля.

— Олег Алексеевич, ваш предшественник — Олег Захожий, занимавший руководящее кресло в течение восьми лет, насколько нам известно, переведен на другую должность...

— Да, Олег Васильевич назначен заместителем начальника СЖД по строительству. Именно он, помимо всего прочего, будет отвечать за строительство Северного Широтного хода — одного из крупнейших транспортных проектов в современной России. Строительство новой линии, призванной связать Северную железную дорогу со Свердловской через Салехард, Надым и Новый Уренгой, ведется на территории Ямало-Ненецкого автономного округа. Но в связи с прогнозируемым увеличением грузооборота модернизируются транспортные объекты и в других регионах СЖД. В частности, ведется строительство третьего главного пути на участке Вологда-1 — Вологда-2, реконструируются станции Буй, Шарья,

Лоста, Череповец-2, где будут построены еще три транзитных пути. После реализации всех планов ежесуточно через станцию Кошта будут проходить 115 пар грузовых поездов вместо нынешних 85.

— Несколько последних лет Вологодский регион СЖД наращивал объемы перевозок. Нынешний год тоже не стал исключением?

— По итогам девяти месяцев погрузка в пределах региона увеличилась на 2,6%, средний вес грузовых составов также вырос на 2,6%. Эти показатели могли быть еще больше, но просели экспортные цены на западно-сибирский уголь, который по нашим дорогам поступает в морские порты Северо-Запада. А вот объемы перевозок воркутинского угля для нужд «Северстали», наоборот, увеличились — ежесуточно мы отправляем до пяти таких составов. В целом же в структуре наших грузоперевозок преобладают черные металлы, удобрения и продукция лесного комплекса.

— Тем не менее некоторые вологодские лесники по-прежнему предпочитают отправлять свои грузы не по железной дороге, а автотранспортом...

— Сейчас мы пытаемся реализовать идею по перевозке лесных грузов контейнерными поездами. По сравнению с обычными, средняя скорость у них выше, а тариф — ниже. Эта идея еще требует проработки некоторых технических вопросов, но в целом по Северной железной дороге такие услуги пользуются спросом у грузоотправителей, с начала года отмечен 10% рост общего объема перевозок лесных и сборных грузов, удобрений, черных металлов, химикатов в контейнерах. Мы будем развивать это перспективное направление.

— Раз уж речь зашла о планах, то какие еще новшества ожидаются в Вологодском регионе СЖД?

— Если говорить о краткосрочной перспективе, то одним из предложений

является проведение технического обслуживания маневровых локомотивов непосредственно на месте их работы, на станции Вожега, без отправки в Вологду, как это делается сейчас. Другое предложение предусматривает создание на одном из вологодских железнодорожных предприятий базы для технического ремонта специального подвижного состава — автомотрис, мотовозов и других специализированных машин. Если идею удастся реализовать, будем осуществлять в Вологде ремонт такой техники со всей СЖД.

— Для большинства обычных людей лицом железной дороги являются здания пассажирских вокзалов и станций... Какие-то новшества на них мы увидим?

— Эта тема очень многогранна. На Северной железной дороге постоянно внедряются новые услуги для пассажиров, заменена значительная часть вагонов в поездах дальнего следования, идет развитие мультимодальных перевозок (поезд плюс автобус). Большое внимание уделяется пассажирской инфраструктуре. Так, на станции Сосногорск завершается строительство нового здания вокзала, в Иваново полным ходом идет реконструкция вокзального комплекса, в костромской Шарье реставрируется историческое здание вокзала. Интересное новшество ждет череповецких пассажиров. На втором этаже вокзала обустраивается детская игровая комната, которая будет совмещена с мини-музеем по истории железной дороги и города. Часть экспонатов здесь будут постоянными, часть — временными, их может предоставить

Череповецкое музейное объединение или крупные предприятия города. Посещение такого комбинированного помещения будет интересно и детям, и взрослым. По аналогичному принципу хотим модернизировать и детскую игровую комнату на втором этаже вокзала на станции Вологда-1.

— Олег Алексеевич, в РЖД всегда большое внимание уделяется работе с персоналом. Расскажите об этом.

— Наши работники постоянно повышают уровень своих знаний. В Вологодском подразделении Северного учебного центра профессиональных квалификаций проходит подготовку, переподготовку и повышение квалификации около 900 человек в год: машинисты и помощники, монтеры пути, осмотрщики-ремонтники вагонов, дежурные по переезду. Кстати, два года назад на улице Можайского для иногородних учащихся построено современное общежитие.

С изменением структуры управления холдингом наши предприятия стали более обособленными. Мы стараемся сохранить коллективный дух, который всегда был присущ железнодорожникам. Так, 1 октября, в день 16-летия ОАО «РЖД», состоялась интеллектуальная игра, в которой приняли участие 20 команд со всех подразделений Вологодского узла. Считаем важным и сохранение традиций: на многих предприятиях возрождаем музейные комнаты и исторические стенды. Постоянно действующая экспозиция по истории и современности Вологодского региона СЖД скоро появится в здании территориального управления.

## Наша справка

Олег Холматов родился в 1973 году в Ростовской области. В 2002-м окончил Российский государственный технический университет путей сообщения по специальности «Организация перевозок и управление на транспорте».

Трудовую деятельность начал в 1994 году на Северной железной дороге в должности помощника составителя поездов на станции Ярославль-Главный. В разные годы работал оператором сортировочной горки, маневровым диспетчером, ревизором службы перевозок, заместителем начальника дорожного центра управления перевозками, начальником станции Череповец-2. С октября 2015 года занимал пост первого заместителя начальника Северной дирекции управления движением.

Хотим мы создать и Книгу Почета, куда впишем имена особо отличившихся железнодорожников, а также славные трудовые династии, чей совместный стаж работы на железной дороге насчитывает уже несколько сотен лет.

— Следующий год у нас юбилейный, в мае вся страна широко отметит 75-летие Победы.

— Мы тоже не останемся в стороне от этого праздника. К юбилею будут отремонтированы или обновлены все наши памятники, в том числе старинные паровозы на станциях Буй, Вожега, Вологда. В областной столице, к слову, два памятника-паровоза — в Лосте и на улице Можайского. Здесь установлен легендарный паровоз «Серго Орджоникидзе», когда-то врученный бригаде старшего машиниста депо станции Вологда Василия Болонина. В годы войны, за особые заслуги в обеспечении перевозок для фронта и народного хозяйства, он стал первым вологжанином, награжденным золотой звездой Героя Социалистического Труда.

Важный проект будет реализован на вокзале Череповца: мэрия города планирует установить к 9 мая мемориальный комплекс: паровоз и вагон военно-санитарного поезда. Паровоз городу передала Северная железная дорога, пока он находится на территории череповецкого локомотивного депо. Вагон восстанавливают на Вологодском вагоноремонтном заводе, его наполнением будет заниматься Череповецкое музейное объединение. Разумеется, мы помогаем городу в реализации столь значимого мероприятия. **Р**



# КОЛЛЕКТОРЫ СТАВЯТ НА ЧЕСТНОСТЬ

ТЕКСТ: АНДРЕЙ НЕНАСТЬЕВ

В сознании обывателя коллектор – это грозный тип с уголовным прошлым, который готов на все, чтобы выбить долг. Подобный образ создан благодаря многочисленным историям о том, как сомнительные личности поджигают машины, угрожают неплательщикам и всячески портят им жизнь. Каким должен быть коллекторский бизнес на самом деле, как очистить рынок от случайных людей и почему коллекшен может стать одной из самых технологичных сфер предпринимательства, нам рассказал Эльман МЕХТИЕВ, президент Национальной ассоциации профессионалов коллекторских агентств (НАПКА).



— Эльман, мы в регионах много слышим про коллекторов — мужиков с битами, но почти ничего не слышим про нормальных коллекторов. Почему?

— Слово «коллектор» в головах людей сегодня относится буквально ко всему. Если мы хотим навести порядок, то нужно называть по именам этих людей, которые действуют нечестными методами. У любого коллектора есть имя, а у любого займа или кредита — наименование того предприятия, которое его выдало. Рано или поздно кредиторы будут задумываться, кому они передают долги.

Сейчас мы вместе с одной из СРО, действующей на рынке микрофинансирования, разработали проект стандарта по взысканию, и самым обсуждаемым вопросом стала тема цессии. С одной стороны, я продал долг и больше за него ответственности вроде бы не несу. Но клиенту ведь не все равно, кто и как с ним будет работать. Поэтому мы включили этот пункт в проект стандарта: ответственность по взысканию долга остается и на том, кто выдал займ, даже если он продал этот портфель. Конечно, это в большей степени моральная ответственность, но и суммы штрафов также прописаны реальные.

— Как организация будет контролировать «чужих» коллекторов?

— Если потом приходит жалоба, что коллектор плохо работает, то это повод для проверки ситуации. Очень многие вещи можно сделать без вовлечения органов власти, за счет репутационного давления. Где был взят займ? Кто коллектор? И т.д.

— Многим МФО наплевать на свою репутацию. Они на рынке изначально временно, да и сильных брендов в этой сфере не так много.

— Им, возможно, все равно, но саморегулируемые организации видят эти публикации. Мы не хотим, чтобы нам говорили, что у члена НАПКА такие истории случаются. Мы представляем этот бизнес, мы взяли на себя эту ответственность. Если они говорят, что им плевать на прессу, то лично мне нет. Даже если они пришли «срубить и отвалить», в следующий раз они в этот бизнес не пойдут. Они могут пойти в нелегалы, но это уже отдельный разговор.

Нам в прошлом году поступило около 40 жалоб на одно из агентств, которое в НАПКА не входило. Мы передали все жалобы в надзорный орган. И что? Ничего. Но как только история стала публичной, сразу же им выписали штраф, а потом это агентство закрыли.

— 1 января 2017 года вступил в действие Федеральный закон №230 «О коллекторах». С тех пор коллекторы часто жалуются на зарегулированность отрасли. Может быть, закон помог хотя бы должникам?

— Отрасль действительно зарегулирована, но не так, чтобы помогать потребителю. Если говорить с популистской точки зрения: «Мы защищаем!», то да — все хорошо. Но когда начинаешь по мелочам разбираться... Нет защиты персональных данных, нет защиты в части информированности. Никто не делает так, чтобы те коллекторы, которые поднадзорны, оказывались в более выгодной ситуации. Сейчас и в коллекшене, и в МФО, и в банковской деятельности выгоднее оказаться вне надзора. И если это так,

то само собой, что этих вненадзорных проявлений будет много.

Из-за ФЗ №230 коллекшен смещается в сторону информационной работы. Именно из-за этого закона резко выросло число судебных приказов и исполнительных производств. И банки, и МФО, и коллекторы говорят: зачем нам работать с человеком на поздних стадиях просрочки, мы его лучше на самой ранней стадии передадим в суд, пусть государство взыскивает. За счет бюджета — наших с вами налогов. Фактически за коллекторами остаются только смс-сообщения и звонки.

«НАМ В ПРОШЛОМ ГОДУ ПОСТУПИЛО ОКОЛО 40 ЖАЛОБ НА ОДНО ИЗ АГЕНТСТВ, КОТОРОЕ В НАПКА НЕ ВОХОДИЛО. МЫ ПЕРЕДАЛИ ВСЕ ЖАЛОБЫ В НАДЗОРНЫЙ ОРГАН. И ЧТО? НИЧЕГО. НО КАК ТОЛЬКО ИСТОРИЯ СТАЛА ПУБЛИЧНОЙ, СРАЗУ ЖЕ ИМ ВЫПИСАЛИ ШТРАФ, А ПОТОМ ЭТО АГЕНТСТВО ЗАКРЫЛИ.»

В этой ситуации коллекторы должны сокращать свои расходы, становиться более интеллектуальными. Очень многие вещи, которых еще нет у банков, есть у коллекторов. Это голосовые роботы, речевая аналитика. Огромное количество денег нужно вкладывать в инфраструктуру, чтобы быть эффективными и при этом не нарушать закон.

— Вы не опасаетесь превращения всей этой системы в подобие службы судебных приставов с такой же низкой эффективностью?

— Если бы была низкая эффективность, люди бы не вкладывали деньги. Это бизнес. Что касается приставов: у них три категории дел — налоги, «социалка» (алименты, например) и взыскания по частным спорам. Если в день на пристава приходится 500 дел, как он эти приоритеты будет расставлять? Вы не задумывались,

почему наши налоги вообще нужно тратить на разрешение частных споров?

И в чем проблема, если будут частные приставы? Все говорят, что вот начнется непонятно что. Но частные приставы действуют на основании решения суда, только финансирование у них за счет того, с кого нужно взыскать. Коллекторы в основном занимаются досудебным взысканием, а пристав исполняет решение суда. Конкуренции нет. В Казахстане приняли закон о частных приставах, и резко возрос процент взыскания. Там очень жестко контролируется все это, но закон есть.

— Правда можно взыскать долг без биты?

— В 2006 году я работал в банке, и мы первыми на финансовом рынке сделали такой эксперимент: все правление один день работало в поле. Президент банка пошел в отделение встречать людей, я попал в коллекшен. Это был мой первый опыт. Я звонил, говорил с людьми. Были жесткие скрипты, как общаться. Через полдня работы уже знал психотипы, понимал, кто врет, а кто нет. Набить руку можно довольно быстро. Для каждого ты находишь свои слова. Наложим сюда риск-аналитику: ты звонишь человеку и уже заранее видишь его профиль — жизненная ситуация и так далее. А теперь представьте, если звонить научится робот? Эти методы становятся все более и более эффективными.

— Каким вы видите оптимальное количество участников рынка?

— Сейчас порядка 250 агентств в реестре, чуть меньше трети не работают с физлицами. Реально нужно 150–200 организаций, учитывая ситуацию в экономике. Вопрос в другом. В НАПКА — около 40 компаний, и мы не готовы принять всех. У нас есть жесткие правила и стандарты, мы даже, если приходится, штрафует своих членов. Мы не будем брать на себя ответственность непонятно за кого. Задача организации — представлять, продвигать и защищать тех, кто хочет работать законно. **EB**



КОМПАНИЯ «ВСК – ЛИНИЯ ЖИЗНИ» РАБОТАЕТ  
НА СТРАХОВОМ РЫНКЕ БОЛЕЕ 25 ЛЕТ.

# СТРАХОВАНИЕ ЖИЗНИ ОТ «ВСК – ЛИНИЯ ЖИЗНИ»

ТЕКСТ: ЕВГЕНИЯ МИХАШОНОК

С начала основания СК «ВСК – Линия жизни» работает в сфере страхования жизни, являясь одной из ведущих компаний в сегменте обязательного государственного страхования жизни и добровольного страхования жизни (с 1992 г. по 2004 г. в составе Страхового дома ВСК, с 2004 г. по настоящее время – самостоятельная дочерняя страховая компания, входящая в группу компаний ВСК). По итогам 2018 г. «ВСК – Линия жизни» входит в ТОП-10 страховщиков жизни в России.

Надежность «ВСК – Линия жизни» подтверждена рейтинговым агентством «Эксперт РА» на уровне ruA+. Компания строго соблюдает требования российского законодательства в отношении своей деятельности, а также инвестиционной политики в отношении размещения средств. Гарантия выполнения обязательств «ВСК – Линия жизни» по крупным страховым рискам поддерживается Swiss Re Europe S.A. Swiss Re Europe S.A. является дочерней компанией Swiss

Reinsurance Company Ltd, базирующейся в Цюрихе, Швейцария. Swiss Re имеет высокий уровень надежности, подтвержденный рейтингами ведущих агентств (AA Standard&Poors, Aa3 от Moody's, A+ от A.M. Best).

По итогам 2018 года Департамент страхового рынка Центрального Банка Российской Федерации включил страховую компанию ООО «ВСК – Линия жизни» в перечень системно значимых страховых организаций. В отношении компаний,

включенных в данный перечень, регулятором помимо стандартных контрольно-надзорных мероприятий проводится оперативный мониторинг имеющихся активов. В перечень включаются компании, которые имеют под управлением значительные финансовые активы. «По итогам 2018 года «ВСК – Линия жизни» занимает 6 место в рейтинге страховщиков жизни по объему собранной премии, поэтому ее включение в перечень системно значимых страховых компаний

«ВСЕ МЫ ВЕРИМ В ЛУЧШЕЕ, НО, УВЫ, ЖИЗНЬ  
МОЖЕТ ПРЕПОДНЕСТИ И  
НЕПРИЯТНЫЕ СЮРПРИЗЫ, И ОТ НАС ЭТО  
ПОЧТИ НЕ ЗАВИСИТ. ЗАТО В НАШИХ СИЛАХ  
МИНИМИЗИРОВАТЬ ПОТЕРИ. ОДНИМ ИЗ  
ЛУЧШИХ ВАРИАНТОВ БУДЕТ ПОЛИС  
НАКОПИТЕЛЬНОГО СТРАХОВАНИЯ ЖИЗНИ»

России логично. Данное решение Центробанка является подтверждением роли и ответственности нашей компании как одного из крупнейших игроков рынка», — отметил генеральный директор ООО «ВСК – Линия жизни» **Олег Воляник**.

Расширение и обновление продуктовой линейки остается важной задачей — компания считает необходимым следовать за рыночными тенденциями и учитывать изменяющийся клиентский спрос.

В настоящее время страховая компания «ВСК – Линия жизни» обращает особое внимание потенциальных клиентов на важность заботы о своей финансовой безопасности и защищенности своей семьи. «Все мы верим в лучшее, но, увы, жизнь может преподнести и неприятные сюрпризы, и от нас это почти не зависит. Зато в наших силах минимизировать потери. Одним из лучших вариантов будет полис накопительного страхования жизни», — комментирует предложения компании директор по продажам «ВСК – Линия жизни» **Наталья Тимофеева**.

Сегодня мы познакомим вас с самым актуальным продуктом на этом рынке — накопительным страхованием жизни. В понятии накопительного страхования жизни ключевым словом является «страхование», ведь его основная цель — финансовая защита близких на случай, если с тем членом семьи, чей заработок является основным, что-то случится. Так что главный вопрос, ответ на который дает накопительное страхование жизни: как защитить уровень жизни и обеспечить финансовое благополучие близких, которые от меня зависят? Поэтому в рамках договора накопительного страхования жизни предусмотрены основные и



дополнительные риски. Основные — это смерть по любой причине или завершение договора страхования. То есть если семья остается без кормильца, то родственники в этих печальных обстоятельствах получают существенную сумму, а в момент истечения срока договора — заранее определенную выплату. На усмотрение клиента в договоре могут быть зафиксированы дополнительные риски. При подборе подходящей комбинации этот продукт может гарантировать накопление определенной суммы, которая позволит сохранить привычный уровень жизни в случае инвалидности или критического заболевания, избавляя человека от поисков средств, в том числе вынужденного досрочного закрытия депозитов или выхода из бизнеса. Рисковые выплаты по ряду программ накопительного страхования жизни могут быть многократно больше суммы, фактически внесенной по договору. При этом при плановом завершении договора страхования производится выплата гарантированной суммы, а также накопленного дополнительного дохода.

В продуктах накопительного страхования жизни включена возможность получения социального налогового вычета на оплаченные взносы и сервис «ONLINE ЮРИСТ», с помощью которого клиенты «ВСК – Линия жизни» могут удаленно оформить документы на получение социального налогового вычета.

Компания заботится не только о финансовом состоянии своих клиентов,

но и об их здоровье. Продукт накопительного страхования жизни включает и сервис дистанционных медицинских консультаций, и возможность прохождения комплексного медицинского обследования.

Страховая компания «ВСК – Линия жизни» активно работает над расширением спектра предлагаемых продуктов накопительного страхования жизни не только для физических лиц, но и для корпоративных клиентов. Среди ключевых преимуществ корпоративного накопительного страхования жизни для работодателя — повышение лояльности персонала и мотивация на продолжительную работу в компании. Этот продукт позволяет сделать социальный пакет организации более интересным для сотрудников, так как предоставляет возможность получить страхование жизни и обеспечить накопление денежных средств на любые цели за счет работодателя. Компании, предоставляющие персоналу такую опцию в социальном пакете, находятся в ТОПах рейтингов социально ответственных работодателей, что оказывает позитивное влияние на их престиж на рынке работодателей России. **Р**



# конференция «ПРЕСС-СЛУЖБА-2019: новые технологии PR-работы»

28-29  
ноября  
Москва

## Два тематических потока докладов:

### PR В БИЗНЕСЕ:

- продуктовый PR: как писать о продукте и услуге,
- как работать с инфоповодами внутри большой компании,
- PR и Youtube – как работать со своим каналом и продвигать его,
- новые инструменты работы с корпоративными СМИ,
- представитель бренда в соцсетях: каким он должен быть,
- как работать с хейтерами и троллями.

### PR В ГОСУДАРСТВЕННЫХ СТРУКТУРАХ:

- новые технологии информационной работы с населением,
- имидж чиновника в социальных сетях,
- управление группами и сообществами в соцсетях для муниципалитета,
- как писать PR-тексты в госструктуре,
- как работать с оппозиционно настроенными СМИ,
- событийный PR для государственной структуры.

12+



Победителем конкурса #ИнтуицияБиВ, который в начале лета проводил наш журнал, стала **Ольга Зимова**, основатель продюсерского центра «SV-класс».

Как мы и обещали, победитель получает 10 полос в нашем издании. И сегодня Ольга представляет свой проект «Женщина в бизнесе — Женщина». Проект объединяет женщин-предпринимателей, которые нацелены не только на то, чтобы поддерживать свое любимое дело, но и сохранять женскую энергию, участвовать в образовательных программах, быть в окружении женщин со схожими интересами.

Главная цель проекта — сделать так, чтобы женщина в бизнесе оставалась женщиной. По мнению Ольги, женщине-предпринимателю нужна поддержка и создание условий, в которых она будет чувствовать смысл того, что делает. Чтобы создать эти условия, в рамках проекта проходит серия женских бизнес-обедов в формате

мастермайд-сессий — это формат нетворкинга. Каждая из участниц делится своим вопросом или проблемой в бизнесе. Далее все резиденты делают разбор проблемы исходя из своих знаний и опыта. Чтобы диалог был конструктивным, разработаны жесткие правила встреч: фокус только на бизнес-задачах, реальная работа и практика, готовность воспринимать советы и рекомендации, помогать одноклубникам. Этот метод не требует особых компетенций участников, но необходимы внимание и интерес друг к другу.

Клуб существует уже 4 месяца, в нем участвуют 11 постоянных резидентов. Кроме деловых встреч проводится ряд мероприятий, направленных на внимание к себе — не только как к предпринимателю, но как к женщине в первую очередь.

«Этот проект — социальный, в него может попасть любая женщина, которая развивается в предпринимательстве, готовая

к открытости и доверию, — говорит Ольга Зимова. — В планах клуба — открытие ряда дополнительных направлений, новые форматы встреч. Мы присматриваемся к книжным вечеринкам, где будем вместе читать интересные, полезные книги, смотреть фильмы, после чего обсуждать их и рефлексировать, чтобы у каждой появились новые идеи для развития своего любимого дела. Мы планируем совместные бизнес-туры, встречи с известными и интересными спикерами, выезды на полезные семинары».

В этом номере журнала «Бизнес и Власть» мы вас начинаем знакомить с резидентами клуба. Это яркие, интересные, совершенно разные и успешные бизнес-леди.

Женщина  
в бизнесе —  
Женщина



### ПАРТНЕРЫ ПРОЕКТА:

Визажист: Наталья Кудряшова  
[vk.com/fleurdelis\\_a](https://vk.com/fleurdelis_a)  
[@natalya\\_visagist](https://www.instagram.com/natalya_visagist)

Фотограф: Наталья Бурцева  
[vk.com/nataliyphoto](https://vk.com/nataliyphoto)  
[@nataliyburceva](https://www.instagram.com/nataliyburceva)

Оформление проекта:  
интернет-магазин цветов FloRoom  
[vk.com/floroom35](https://vk.com/floroom35) | [@floroom35](https://www.instagram.com/floroom35)

Парикмахер: Анна Замятина  
[vk.com/id515696306](https://vk.com/id515696306)  
[@annazamyatina\\_35](https://www.instagram.com/annazamyatina_35)

Одежда предоставлена  
магазином «Манхэттен»  
[vk.com/manhattan35](https://vk.com/manhattan35) | [@manhattan.35](https://www.instagram.com/manhattan.35)

ПОКУПАЙТЕ БИЛЕТЫ ПРЯМО СЕЙЧАС!

(495) 540-52-76

[www.conference.image-media.ru](http://www.conference.image-media.ru)



ПОДРОБНЕЕ

реклама

1. Почему вы остановили свой выбор именно на сфере, в которой работаете сейчас? Что вас привлекло или привлекает в этой работе?
2. Расскажите о ваших первых шагах в карьере. Как они вам дались?
3. «Посвящая себя работе, приходится в чем-то себе отказывать». Это выражение о вас?
4. Что для вас самое сложное в бизнесе?
5. Что можете посоветовать современным женщинам, которые хотят достигнуть успехов в бизнесе?



**ИРИНА ФИЛИПОВА**  
Директор «Юридической компании Ирины Филипповой»

1. Мой папа порекомендовал пойти учиться на юриста. Я поступила в ВУЗ и получила юридическое образование. Сейчас я благодарна своему отцу за тот совет. Я люблю свою профессию: я общаюсь с образованными людьми, мне нравится ходить в суды, смотреть, какую стратегию выберет оппонент, помогать клиентам вести переговоры с контрагентами. Работа с проблемами клиента вызывает у меня азарт, ведь я должна найти оптимальное решение, подкрепив его нормами действующего законодательства и практикой применения.
2. Мои первые шаги в карьере выражались в шивании страниц судебного дела. Я целыми днями шила судебные дела. Для меня эта скучная и рутинная работа была смерти подобна.
3. Нет, не про меня. Я четко разграничила время на работу и время на семью. Нарушаю эти границы только в исключительных случаях. Но на ночь глядя в голове частенько ищу ответы на рабочие вопросы.
4. У меня достаточный опыт юридической работы. А вот опыт ведения бизнеса — всего лишь год. Поэтому сложно многое. Например, новые клиенты приходят ко мне по рекомендации других. Сейчас мне бы хотелось наладить другой источник привлечения клиентов.
5. Мой совет — действовать!

1. Великий мой однофамилец Александр Суворов говорил: «Держи голову в холоде, а ноги в тепле». Я почти три года помогаю держать головы в холоде нескольким сотням горожан в самые жаркие и эмоциональные моменты интеллектуально-развлекательной игры «Брейнфест». Мне нравится быть сопричастной успеху других людей. Я работала на радио, телевидении и много раз ощущала вдохновляющий вкус победы, необычайной энергии, когда все получается и ты впереди. Мне нравится наблюдать, когда такие эмоции испытывают на моих играх. Особенно это заметно на корпоративных играх, где люди раскрываются, вовлекаются, решают командные задачи.
2. Сейчас, проведя уже не один десяток игр, я знаю, насколько вологжане эрудированные люди, и как в самом начале пути мне пришлось нелегко — приходилось доказывать свою компетентность, держа вопросы игры на высоком уровне.
3. Мне приходится отказывать себе в удовольствии быть на месте игрока «Брейнфеста».
4. Я творческий и энергичный человек, поэтому для меня самое сложное — не потратить основную часть бюджета на организацию. На игре должны быть самые интересные фотозоны, лучший звук, неожиданные сюрпризы и подарки для именинников.
5. Еще Конфуций говорил: «Выберите себе работу по душе, и вам не придется работать ни одного дня в своей жизни».

## ЯНА СУВОРОВА

Организатор интеллектуально-развлекательной игры «Брейнфест» в Вологде



## ОЛЬГА СИНИЦИНА

Директор Городской службы сопровождения детей «АвтоНяня»

1. Как родитель я сама столкнулась с проблемой, что некому доставить ребенка на занятия в мое рабочее время, а говорить о свободном времени после рабочего дня совсем не приходится, потому что я все время «в бегах». Всегда искала нишу, где могу приносить пользу, а в этой сфере сложились все факторы. Также мне нравится, что многим женщинам мы помогли найти работу в роли сопровождающих. Считаю, это огромный социальный вклад.
2. Это не первый мой бизнес-проект. Сказать, что мне было трудно, я не могу. Все приходит вовремя. И сервис родился именно тогда, когда я поняла, в чем именно мы можем быть полезны. Когда рядом люди, которые верят в твою идею, это очень помогает. Важный человек, который помогает при первых шагах, — это моя мама. Я ей безгранично благодарна. В новый проект я пришла подготовленная, много читала и проходила обучения.
3. Работа — это то, что меня наполняет, вносит в мою жизнь новые эмоции. Скажу так: развитие проекта «АвтоНяня» дало возможность больше узнать себя и помогло правильно расставить приоритеты. Когда знаешь свои ценности, понимаешь, что важно, отсекаешь лишнее и ничем важным не жертвуешь.
4. Оцифровка бизнеса вызывает сложность на данный момент, мы каждый день работаем над этим. В моем представлении сервис должен быть удобен, заявки обрабатываются оперативно, все в команде должны работать на благо клиента.
5. Обязательно нужно начать заниматься бизнесом. Возможно, придется попробовать не одно направление, но только так вы найдете то, что вас зажигает. И этого достаточно, чтобы зарабатывать. А постоянное развитие и познание себя помогут достигнуть невероятных высот, поэтому никогда не останавливайтесь на достигнутом!



Одежда предоставлена  
магазином «Манхэттен»  
vk.com/manhattan35 | @manhattan.35



## ИРИНА ГУБАНОВА

Компания «Арта»,  
женский психолог, коуч

1. В коучинг я пришла не сразу. За плечами три высших образования в сфере психологии, управления персоналом, развития речи, в том числе в теме публичных выступлений. Опыт руководящей работы у меня более 9 лет. 25 лет занимаюсь саморазвитием: я в теме женских ресурсов, женственности, уверенности в себе, отношений с близкими. Это все то, что помогает современной женщине быть счастливой, успешной и при этом получать удовольствие от жизни. В коучинг я влюбилась сразу. Он изменил мою жизнь. За год я достигла того, чего не могла достичь несколько лет как в профессиональной сфере, так и в личной. Только получив свои личные результаты, я решила стала коучем для других. Мне нравится помогать клиенткам выйти на другой уровень жизни: через принятие и веру в себя получать больше результатов за меньшее количество времени. И еще. Жизнь коуча является примером для его клиентов. Важно соответствовать тому, чему ты учишь других. И это мне тоже очень близко!

2. Первые мои шаги были полны энтузиазма и решительности. Я хотела поделиться тем, что могу, с каждым. Сейчас я понимаю, что коучинг — не для всех. Личный коучинг — только для тех, кто понял, что хочет жить по-другому, и готов для этого делать реальные шаги.

3. В последнее время я отказываю себе в желании находить отговорки, чтобы не делать то, что важно и ценно для меня.

4. Мне бы хотелось, чтобы как можно больше людей поверили в себя и свою уникальность, достигали успехов в делах и счастья в семье. В любом бизнесе наступает момент, когда одной сложно физически все успевать. Нужна команда единомышленников и профессионалов. Я к этому иду.

5. На пути к большим целям и результатам не забывайте, пожалуйста, о себе, о том, что вас радует, дает силы, наполняет счастьем. И, конечно же, о любви.



## НАТАЛЬЯ КУДРЯШОВА

«Психология стиля», визажист, стилист свадебной и вечерней моды, имидж-консультант

1. Я более 20 лет проработала в сфере ИТ-технологий, прекрасно разбираюсь в устройстве и настройке ПК. В какой-то момент я поняла, что мне нравится то, что я делаю, но чего-то не хватает. Я стала искать то, что меня вдохновляет. Я женщина, и хочу решать женские задачи. Так в мою жизнь пришло обучение искусству макияжа. Далее - создание причесок и полного образа. Мне нравится создавать гармонию и красоту, видеть счастливые глаза девушек, которых я преображаю. Отдавая при этом свою энергию, я чувствую, что еще больше наполняюсь ей.

2. Первые шаги были непростыми: мне было уже 39. Казалось, что не смогу, у меня не получится, ко мне не пойдут клиенты. Я очень много творила и принимала участие во всевозможных проектах и конкурсах, чтобы убедить себя в обратном. Крылья росли постепенно, когда девочки стали писать, что после создания им образа муж впервые за долгое время купил цветы или сводил в ресторан. Это придало уверенности в своих силах.

3. Посвящая себя любимому делу, заряжаюсь и вдохновляюсь, даже когда творю несколько часов подряд. Я четко планирую свою жизнь, и мне не приходится от чего-то отказываться. Я влюблена в свое дело.

4. Решиться полностью уйти сферу красоты из бизнеса ИТ. Немного женщин в этом разбираются, и мне это приятно. Вдохновение я получаю, создавая полный образ женщины.

5. Оставаться женщиной в любом бизнесе. Помнить о женских качествах: принятие и женственность, гармония и вдохновение. Знаю женщин, которые добились успеха в своем деле не напором и жесткостью. Стать бизнес-леди в наше время очень просто. А вот вернуться потом в состояние девочки и просто наслаждаться моментом? Для этого могут понадобиться годы. <sup>65</sup>



## ОЛЬГА ЗИМОВА

Автор проекта «Женщина в бизнесе – Женщина»  
Если вам близка идея клуба, звоните по телефону  
8-953-518-44-81

Оформление проекта –  
интернет-магазин цветов FloRoom  
vk.com/floroom35 | @floroom35

продолжение следует...



ТЕКСТ: ИВАН НЕЧАЕВ

Согласно оценке iKS-Consulting, объем российского облачного рынка в 2019 году составит 83,1 млрд. рублей, превысив показатель 2018 года на 20%. По предварительным данным, объем российского рынка облачных услуг к 2022 г. более чем удвоится и превысит 155 млрд руб. Рынок будет расти с ежегодным темпом не менее 23%. По предварительной оценке экспертов, объем российского рынка облачных услуг вырастет в 3 раза уже в 2023 году. И все же российские компании, особенно в регионах, по-прежнему с опаской относятся к новейшим интернет-технологиям. Мы попросили специалистов МТС развеять наиболее типичные предубеждения и опасения наших предпринимателей.

## КУДА ИДЕТ ВОЛОГОДСКИЙ БИЗНЕС? 5 СТРАХОВ, ПРЕПЯТСТВУЮЩИХ ВНЕДРЕНИЮ ОБЛАЧНЫХ ТЕХНОЛОГИЙ ВОЛОГОДСКИМИ КОМПАНИЯМИ

### Страх №1: Хранить информацию в облаке небезопасно

Зачастую барьером для внедрения облачных технологий становится страх руководителей потерять контроль над данными.

При этом для небольших компаний давно стало нормой использовать сервисы бесплатного файлового обмена, хотя те вовсе не берут на себя ответственность за сохранность размещенных в них данных. Кроме того, многие сотрудники самостоятельно выгружают документы

в файлообменники, чтобы поработать над ними дома или в командировке. Уязвимость данных в этих случаях куда выше, чем при использовании защищенных облачных хранилищ, пусть и за небольшую плату.

К примеру, такой сервис есть у облачного провайдера #CloudMTS: он является альтернативой любому известному файлообменнику по функционалу, полностью управляем ИТ-специалистами компании-клиента и защищен от утечек. Провайдер регулярно проводит тесты на защищенность, контролируя тем самым безопасность своих технологических систем.

### Страх №2: Сотрудникам будет сложно работать в облаке

Наоборот, перенос рабочих процессов в облака повышает производительность. С помощью облаков легко организовать офисную работу: использовать бухгалтерские программы, почтовые сервисы и файловое хранилище для размещения рабочих документов, не привязывая рабочие места сотрудников к конкретным компьютерам.

В облаках могут работать любые офисные приложения (например, Microsoft Office), системы управления предприятием (1С), CRM-системы, антивирусы и т.д. Такая

система позволяет получить круглосуточный доступ к необходимой информации по проектам, причем провайдеры предоставляют администратору возможность разграничивать доступы в зависимости от должности и выполняемых сотрудниками задач.

### Страх №3: Облачные технологии — лишь для крупных компаний

То, что флагманами внедрения передовых ИТ-решений является крупный бизнес — известный факт. Однако парадокс ситуации заключается в том, что облачные технологии особенно полезны для представителей малого и среднего бизнеса, так как организовать и поддерживать собственную ИТ-инфраструктуру небольшой компании в разы тяжелее, чем корпорациям. Что же получают небольшие компании?

За работой облака следят сотрудники специальных data-центров, и обеспечение работы сервером — как раз то, в чем заключается их обязанность. Малые и средние предприятия таким образом получают возможность снять с себя риски, которых не видят сисадмины, громоздящие надстройки по мере поступления задач, используя нелегальное ПО, не принимая во внимание перегрузку сетей и так далее.

Крупный бизнес тоже в выигрыше: менеджер получает рычаги управления системой через веб-интерфейс (мобильный и доступный всюду, где есть интернет) и поддержку разработчика.

### Страх №4: Облако — слишком дорого для небольшой компании

Перед любым бизнесом рано или поздно встает вопрос о модернизации

ИТ-оборудования — вопрос в цене. К примеру, серверы требуют обновления каждые 3–5 лет. При этом компании нужно регулярно выделять средства на обслуживание «железа», включая оплату труда ИТ-специалистов, а это в любом случае немаленькие расходы для малого бизнеса. Облачный сервис с этой точки зрения — оптимальное решение. Если ИТ-системы находятся в облаке, то их легко масшта-



операционные бизнес-процессы в компаниях в среднем ускоряются до 25%.

### Страх №5: Мы не знаем, как внедрить облака — у нас нет своего ИТ-специалиста

Сегодня крупные облачные провайдеры предоставляют не только само хранилище и услуги по обработке данных, но и сервисную поддержку на всех этапах: от внедре-

### ВЛАДИМИР ШЕВЕРДИН, ДИРЕКТОР ВОЛОГОДСКОГО ФИЛИАЛА МТС:

«ВО МНОГИХ СЕКТОРАХ ЭКОНОМИКИ РАСТЕТ ОБЪЕМ ИСПОЛЬЗУЕМЫХ ДАННЫХ, БИЗНЕС-ПРОЦЕССЫ УСЛОЖНЯЮТСЯ, И КЛИЕНТУ НЕОБХОДИМО ВЫБРАТЬ НАДЕЖНЫЙ ИНСТРУМЕНТ, ПОМОГАЮЩИЙ БИЗНЕСУ. МЫ ОТМЕЧАЕМ РАСТУЩИЙ ИНТЕРЕС ВОЛОГОДСКИХ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ К ОБЛАЧНЫМ СЕРВИСАМ. КЛИЕНТЫ ИЗ ФАРМАЦЕВТИЧЕСКИХ КОМПАНИЙ, ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ ВСЕ ЧАЩЕ ОБРАЩАЮТСЯ К НАШЕМУ ОБЛАЧНОМУ ПРОВАЙДЕРУ #CLOUDMTS, ТЕМ САМЫМ СОКРАЩАЯ ИЗДЕРЖКИ НА ИТ И ГАРАНТИРУЯ РАЗВИТИЕ СВОЕГО БИЗНЕСА».

бировать по мере необходимости: можно просто заказать для себя больше ресурсов, запросить нужное количество подключений для новых сотрудников или обновить пакет услуг.

Опыт бизнеса говорит о том, что облака позволяют экономить: даже частичный перевод ИТ-систем в облако сокращает издержки минимум на 20% ежемесячно. Но экономия — не единственный плюс облачных сервисов. По подсчетам специалистов #CloudMTS, за счет перехода в облако

ния облака в инфраструктуру заказчика до ежедневных консультаций, в том числе в режиме 24/7. Если возникнут вопросы, всегда можно обратиться на линию поддержки к провайдеру, который обязательно поможет, объяснив сложные технические вопросы простым и доступным языком.

Практика #CloudMTS показывает, что перенос бизнес-процессов компаний в облачные среды осуществляется довольно быстро и бесшовно — работа бизнеса при этом не останавливается. **BB**

#CloudMTS – собственный облачный провайдер МТС, предоставляет облачные услуги бизнесу. Распределенная архитектура с использованием решения VMware обеспечивает бесперебойность работы и повышенную отказоустойчивость. В дата-центрах компании предусмотрено автономное энергообеспечение, специальные системы охлаждения и постоянное резервирование данных.

Среди сервисов провайдера: Elastic Cloud, резервное копирование и обработка больших данных в облаке,

хранение и обмен корпоративной информацией, выделенный сегмент для работы с персональными данными. Кроме того, на базе платформы #CloudMTS у российских компаний впервые появилась возможность воспользоваться продуктами Microsoft Azure Stack (18+).

По итогам 2018 года провайдер увеличил выручку от облачных услуг более чем в три раза; объем хранимых и обрабатываемых данных вырос за аналогичный период в семь раз.

# ЗАЧЕМ НУЖНЫ КОРПОРАТИВНЫЕ ФИЛЬМЫ?

ТЕКСТ: РОМАН БОГАТИН, РУКОВОДИТЕЛЬ СТУДИИ BRO!

К этому вопросу рано или поздно приходит каждая частная компания или государственная организация. Необходимость сделать корпоративный фильм может быть связана с юбилейной датой, выходом на новый рынок, поиском инвестора, запуском нового производства или другим значимым событием.



Тема сегодняшнего нашего разговора — фильм на юбилей организации. Реализацию такого проекта мы рассмотрим на примере создания фильма, выполненного студией BRO! на 25-летие компании «Инвестстрой».

В начале любого проекта нужно определиться с базовыми целями, которых необходимо достичь. Для компании «Инвестстрой» были определены внешняя и внутренняя цели.

1. Наглядное информирование окружения (заказчики, контролирующие органы, партнеры) об истории компании и современном состоянии дел.

2. Создание художественного и информационного продукта для внутреннего потребителя, то есть для самих сотрудников компании. Это позволило познакомить работников разных филиалов и подразделений друг с другом, лучше понять функции и значимость работы каждого из них.

Идея трансляции внутренних принципов работы «Инвестстроя» во внешний мир была заложена уже в самом названии фильма: «25 лет великих дел», так как для компании нет второстепенных и неважных задач — каждая структурная единица значима и каждый заказчик по-особенному дорог.

Применяемая техника съемки и композиция кадра подразумевали передачу масштабыности проектов заказчиков компании и то, как «Инвестстрой» органично участвует в их реализации, обеспечивая бесперебойность работы стратегически

важных объектов и выполняя последующее сервисное обслуживание.

Важной стала задача не «перегрузить» зрителя, не утомить цифрами и сложными техническими терминами. Этот эффект был достигнут за счет динамичной картинки, смены локаций и вставки блиц-комментариев как от сотрудников компании, так и от заказчиков.

**Для достижения поставленных целей фильм мы разделили на несколько смысловых частей:**

1. Краткая история компании и этапы ее успешной работы. Эта часть была выполнена в технике трейлерного показа информации с яркими визуальными и музыкальными акцентами. Была заложена основная идея фильма «о великих делах», которая основывалась на том, о чем мы мечтаем в детстве: полететь в космос, стать великим спортсменом, обойти всю землю и т.д.

2. Второй частью фильма стала презентация филиалов компании в разрезе реализованных проектов. Свои комментарии дали ключевые специалисты и представители заказчиков. Здесь показана наземная и воздушная съемки объектов.

3. Третья часть фильма посвящена одновременно простому и сложному вопросу «В чем секрет компании?». На него отвечали как первые руководители «Инвестстроя», так и деловые партнеры организации. Такой подход к завершению фильма позволил создать эмоционально сильное настроение, живым языком

закрепить базовые ценности и ответить на вопрос: «Главный секрет эффективности — это люди». Наверное, и не могло быть иначе.

Живой отклик появился уже на этапе съемок. Сотрудники и заказчики отметили внимание к их работе. Демонстрация фильма на юбилейном мероприятии создала торжественную обстановку, чувство сопричастности и гордости, а моменты из него цитировались в речах выступающих. Заказчик остался доволен результатом и произведенным эффектом.

Снимать корпоративный фильм можно и нужно. И для того есть большое количество причин. Самое главное, что через фильм вы сможете сказать «спасибо» всему своему окружению в эмоционально сильной форме. Фильм останется в семьях сотрудников, у ваших партнеров, произведет впечатление на выставках и форумах, создаст или дополнит вашу корпоративную историю, а без истории, как известно, нет будущего — ни у человека, ни у компании. **P**

## BRO!

Студия Романа Богатина

Вологда, ул. Кирова, д.9  
тел. 8-911-445-50-50  
e-mail: roman@brovideo.ru  
www.brovideo.ru

# «ГИС4GEO»: СОВРЕМЕННЫЙ ИНТЕРНЕТ-МАРКЕТИНГ

ТЕКСТ: ДМИТРИЙ КИРИЛЛОВ, SMM-СПЕЦИАЛИСТ КОМПАНИИ «ГИС4GEO»

Наша компания, несмотря на свой 12-летний опыт, постоянно учится и развивается. Мы следим за всеми трендами и стараемся грамотно и качественно интегрировать их в уже накопленный нами профессиональный опыт. Именно поэтому наш пристальный взор направлен на маркетинг в социальных сетях и контекстную рекламу.



Спрос на социальные сети ежегодно увеличивается и пробуждает интерес все большего количества экспертов по маркетингу, так как именно в соцсетях люди видят новый источник трафика, необходимого для продвижения компаний в сети.

Компании сегодня сильно зависят от SMM и контекстной рекламы. Связано это в первую очередь с тем, что одним из главных качеств предпринимательства являются уже не продажи или маркетинг, а умение выделять в своем сегменте то, чего не видят другие. Когда-то, в 2009–2011 годы, бизнес, в том числе и в Вологодской области, делился на две условные категории: те, кто сумел разглядеть зарождающийся тренд продвижения в интернете, и те, кто нет. И большинство представителей второй категории в те времена замедлили темпы развития, так как не смогли обеспечить себя клиентами.

Именно 2009–2011 годы считаются периодом становления контекстной

рекламы. Компании, сумевшие разглядеть ее перспективы, обеспечили себя клиентами на долгие годы вперед.

В настоящее время бизнес уже имеет представление, как функционирует контекстная реклама. Компания «ГИС4geo» долгое время занимается этим направлением на рекламных платформах «Яндекса» и «Гугла» и уже успела зарекомендовать себя в этой отрасли продвижения.

Секретом успеха является высокая квалификация наших сотрудников и индивидуальный подход к клиенту.

Контекстная реклама давно стала эффективным средством интернет-маркетинга. Но к современным трендам она не относится. Сейчас внимание маркетологов направлено на SMM.

Причин для этого много. К основным относятся следующие:

— Социальные сети ориентированы на выстраивание отношений с людьми, а не на прямую продажу товара.

— SMM предоставляет возможность выстраивать доверительные отношения

с потребителями, что решает основную проблему при продажах в интернете — кризис доверия.

— Преимуществом маркетинга в социальных сетях является и то, что сам их формат подразумевает долгое и целенаправленное взаимодействие с аудиторией, а не одноразовую продажу. Это позволяет выстраивать с клиентами индивидуальные отношения, выяснять их потребности и желания.

— Стоимость привлечения клиентов из социальных сетей является одной из самых низких.

Компания «ГИС4geo» предлагает большой спектр услуг в области эффективного SMM-продвижения в социальных сетях. Мы занимаемся как ведением и оформлением групп, так и таргетингом, включающим в себя: анализ бизнеса, выявление портрета целевой аудитории, определение целей и задач рекламной кампании, написание и создание рекламных объявлений.

Если вы готовы следовать за современными трендами и развиваться вместе с нами, то мы вас ждем! **P**

**ГИС4geo**  
Городская Информационная Система

Вологда, ул. Зосимовская, д.47,  
тел. 50-91-91  
Череповец, Советский пр., д.31,  
оф. 211,  
тел.: 20-33-95  
www.4geo35.ru

## НА ГРЕБНЕ ВОЛНЫ

Фильмы и сериалы, которые, что называется, на слуху. Наш выбор оказался мрачным: неординарный британский триллер, отечественный криминальный сериал «новой волны» и острая корейская социальная сатира. Тем, кто еще не посмотрел, рекомендуем.

### «УБИВАЯ ЕВУ» (детектив)



Где-то в Европе орудует киллерша-психопатка — жестокая и при этом очень остроумная Вилланель. За ней гонится офицер британской спецслужбы Ми-5 Ева Поластри. Обычно в шпионских триллерах такие роли достаются мужчинам с волевыми подбородками и безупречным вкусом, но «Убивая Еву» — сериал, который ломает многие стереотипы. Ева — азиатка, обладатель

странного чувства юмора и немного неуклюжий человек. С первых же серий между ней и Вилланель возникает напряжение.

Собственно, убьют друг друга героини или между ними возникнет чувство — и есть главная интрига сериала. Загадка попроще заключается в том, что именно превратило милую девушку в безжалостного убийцу. Какая суперорганизация стоит за ее спиной? Еще один «крючок», цепляющий зрителя, — абсолютная непредсказуемость Вилланель: в каждой серии она выкидывает нечто, от чего у зрителя волосы встают дыбом. А вот врожденная честность — самое слабое место Евы. Сражаясь со своей природой, она начинает работать эффективнее, но ей приходится перейти на темную сторону силы...

Сериал получил множество телевизионных наград, недавно стало известно, что он продлен на третий сезон.

### «ШТОРМ» (криминальная драма)

Сериал снял Борис Хлебников, известный по фильмам «Долгая счастливая жизнь» и «Аритмия». Поэтому, конечно, ждать от него чего-то в духе канала «НТВ» было бы наивно. Здесь больше настоящей драмы, чем криминала: детективная история — лишь остросюжетная канва для рассказа о взаимоотношениях близких людей в предельно «штормовых» обстоятельствах.

Дано: обрушилась крыша школы, погибли дети — ясно, что кто-то украл деньги на стройке; здание строила фирма баллотирующегося в депутаты предпринимателя, который завязан с людьми повыше; у следователя, который расследует дело, подруга жизни очень больна, нужны деньги на операцию, которые могут дать эти самые

коррупционеры; друг следователя не хочет терять товарища и не может понять, как тот мог преступить закон...

Сериал привлекает объемом героев: «где добро, где зло — попробуй разберись». Именно амбивалентность ситуаций и состояний персонажей заставляет ждать каждой новой серии.

Идет на стриминговом сервисе Start.



### «ПАЗИТЫ» (авторское кино)

В центре сюжета типичная неблагополучная семья — муж, жена и двое детей, — живущая где-то за гранью откровенной нищеты в старом сыром подвале. У них есть современные телефоны, но нет возможности заплатить за Wi-Fi, поэтому они ловят его в соседнем кафе, скрючившись в три погребели на старом сломанном унитазе. Чтобы заработать себе на хлеб, они вечерами собирают картонные коробки для пиццы. Но вот приходит удача — старшему сыну предлагают должность репетитора для девочки из обеспеченной семьи. Парень втирается в доверие к богачам, постепенно внедряя в их роскошный особняк всех своих родственников.

Фильм снят корейским режиссером Пон Чжун Хо (синефилы знают его по «Воспоминаниям об убийстве», а прочие — по футуристическому «Сквозь снег») и удостоился главной премии последнего Каннского фестиваля. Выбор жюри понятен: вполне четкое авторское высказывание сочетается с нетривиальной игрой в жанры (тут и социальная сатира, и комедия положений, и даже триллер). Здесь есть юмор — бескомпромиссный, обескураживающий, держащий в тонусе до самого финала, несмотря на все версии сюжета. **5.5**

### ПРАВО

#### Дмитрий Гриц «Адвокат бизнеса»

Совсем недавно вышла книга практикующего адвоката, директора Института бизнес-права Университета им. О.Е. Кутафина (МГЮА) и преподавателя Московской школы управления «Сколково» Дмитрия Грица. Обобщая вопросы, которые чаще всего ему задают предприниматели, он написал внятное и доходчивое пособие с примерами из реальной жизни.

«Я не хочу делать предпринимателей юристами. Я понимаю, что у владельцев бизнеса свои задачи, и быть экспертом в правовых делах им не обязательно... [Книга] покажет логику юридических инструментов, чтобы вы понимали, откуда может прийти беда», — обращается он к читателям в самом начале.

Вопросы поднимаются действительно актуальные — не только для начинающих предпринимателей, но и для руководителей со стажем: как законно оформить сотрудника с учетом интересов бизнеса; что написать в договоре для роста продаж; какие действия предпринять, если пришла проверка; чем полезна медиация и т.д.

Например, автор советует при оформлении договора с партнером: а) по возможности не заключать партнерское соглашение (лучше принять его на работу) и б) если соглашение все-таки заключено, то писать текст простым языком: «главное, чтобы договоренности были конкретными».



### МЕНЕДЖМЕНТ

#### Тимоти Голви «Работа как внутренняя игра»

К понятию «внутренняя игра» автор пришел еще в начале 70-х, когда играл в большой теннис и обучал этому других. Из своего тренерского опыта он вынес важное наблюдение: разница между принудительным и естественным обучением является принципиальной. В традиционной системе обучения под воздействием инструкций «тренера» поведение «ученика» становится предсказуемым, меняясь от условно плохого к условно хорошему. Но эту переменную инцируют внешние факторы, поэтому ответной реакцией «ученика» зачастую являются сопротивление, сомнения и боязнь неудачи. В основе метода «внутренней игры» (автор посвятил этому методу серию книг) — естественная способность обучаться на опыте, минимизируя тем самым вмешательство в раскрытие потенциала ученика. «Давление извне так велико, а внутренний голос так тих. Внешний мир кажется таким большим, а внутренний — таким маленьким. Но у внутреннего мира есть одно преимущество: он всегда с вами», — пишет автор.

В данной работе он описывает систему работы с персоналом в области управления, которая позволяет организовать эффективное обучение, создать для сотрудников привлекательную рабочую атмосферу и, в конечном итоге, повысить их результативность.



### ПЕРЕГОВОРЫ

#### Лейл Лаундес «Как говорить с кем угодно о чем угодно»

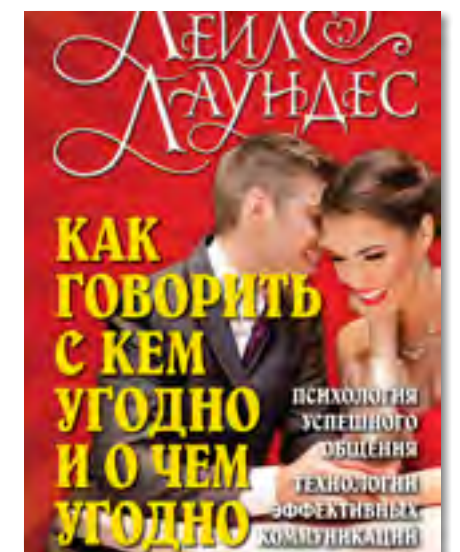
Еще одна классическая работа, достойная занять место на книжной полке грамотного руководителя, который находится в постоянном поиске вдохновения.

В ней автор описывает несколько десятков приемов выстраивания эффективных коммуникаций. Какие-то из них покажутся простыми и знакомыми (например, как важно составить о себе первое впечатление собеседника), какие-то — по меньшей мере странными.

Тем не менее, для тех, кто всерьез намерен прокачать свои навыки ведения переговоров, эта книга окажется весьма полезной.

Ведь ее автор — ни много ни мало — претендует на то, чтобы переосмыслить наследие Дейла Карнеги и других гуру психологии общения, давая конкретные советы общения в современных реалиях. «Потенциальные клиенты устали от людей, которые говорят: «Этот костюм прекрасно смотрится на вас», поглаживая при этом клавиши кассового аппарата», — пишет Лейл Лаундес, и ей сложно не поверить.

«В этой жизни есть два типа людей: те, кто говорят: «А вот и я!», и те, кто производят: «А вот и ты!», — добавляет она, предлагая вполне работающие схемы, как оказаться в рядах победителей. **5.5**





# ВОСЕМЬ ЗАБЛУЖДЕНИЙ О БОЛГАРИИ



## Гостиничный сервис в Болгарии — как на нашем юге в 80-е

Болгария является настоящей европейской страной, где при соответствующем настрое можно отдохнуть не только хорошо, но и относительно недорого. Причерноморское побережье государства длиной примерно 350 километров можно условно разделить на три зоны: север (Балчик, Золотые Пески, Варна), центр (Обзор, Солнечный Берег, Несебр, Поморье) и юг (Созополь, Приморско, Царево). Но это разделение условное. Температура воды и воздуха на всем побережье примерно одинаковая, а пляжи, как правило, песчаные. Обычно купальный сезон длится с 10 июня по конец сентября. В отелях много европейцев из Германии, Польши, Франции, так что уровень сервиса здесь высокий. А из-за того, что за два последних года Турция серьезно подорожала, болгарский летний отдых стал для россиян едва ли не самым дешевым из всех заграничных направлений.

## Болгария не входит в Шенгенскую зону

Юридически это действительно так. Болгария уже давно член Евросоюза, но в Шенгене все еще на правах кандидата. Тем не менее, если у вас есть открытая шенгенская мультивиза, вас в 99,99% случаев без проблем впустят и выпустят из страны. Если

Шенгена нет, придется оформлять местную, болгарскую визу. Список требований к ней минимален, отпечатки пальцев снимать не надо, единственный минус — сроки действия визы. За четыре последних года автор пять раз был в Болгарии, но максимальный срок выдаваемой болгарской визы никогда не превышал полугодя. Хотя есть у особого болгарского статуса в ЕС и свои преимущества для россиян. В первую очередь это связано с тем, что страна все еще не перешла на евро, и в ходу местные деньги — левы и стотинки (за один евро в середине июня в местных обменниках давали около двух левов). Из-за этого покупать сувениры, еду в супермаркетах и путешествовать по стране на общественном транспорте получается выгоднее, чем в еврозоне.

## Здесь нет ничего интересного

По числу различных памятников мирового наследия ЮНЕСКО вместе с Грецией и Италией Болгария входит в европейскую тройку лидеров. Так что, если вам надоест валяться на пляже, можно отправиться на экскурсии в Бургас, Софию, Велико Тырново, Пловдив. Лично у меня два любимых города — совсем небольшие Айтос и Каблешково. Оба совсем недалеко от побережья, но там уже другая Болгария — настоящая, некурортная. С маленькими, но ухоженными парками, добродушными котами-лежебоками и поленищами дров

ТЕКСТ: МАКСИМ ВЛАДИМИРОВ

**Мы продолжаем методом «от обратного» рассказывать об особенностях отдыха в разных местах. Сегодня очередь Болгарии – страны яркой, колоритной, запоминающейся и ментально близкой России.**

у многоквартирных домов. По европейским меркам Болгария — бедная страна, и печным, а не газовым отоплением здесь никого не удивишь. Очень популярны в Болгарии и автобусные экскурсии в сопредельные страны — турецкий Стамбул или в румынскую Трансильванию с ее легендарным замком Дракулы. Но, если у вас обычная болгарская виза, для таких поездок она должна быть многократной.

## Все дороги – серпантин

Более половины территории страны занимает гористая местность, поэтому перевалов и тоннелей очень много, и даже на приморской трассе между Бургасом и Варной присутствует пара серпантинных участков. Но есть и достаточно прямые автобаны, а проезд по гористой местности отчасти компенсируется комфортом местных междугородных автобусов, стоимость билетов в которых невелика. Из основных туристских городов на побережье можно за 6–8 часов самостоятельно доехать и до Софии, и до Пловдива, основательно сэкономив на разнице с ценой экскурсий. Кстати, если в Болгарии вас пошлют в «жп гару» — не обижайтесь. Это не совсем благозвучное в русской транскрипции название означает железнодорожный вокзал. Большинство поездов в Болгарии — дневные, с сидячими вагонами разных классов, передвигаться на них приятно. Но тут тоже есть своя особенность.

В железнодорожном расписании есть просто поезда, а есть поезда с литерой «А» — это не поезда, а автобусы, отчасти копирующие маршрут поездов и также отправляющиеся от «жп гары». Такие «поезда-автобусы» сворачивают с основной трассы на все сельские дороги, ведущие к маленьким станциям. Бывает, что при прямом расстоянии между городами в 40 километров поездка со всеми заездами займет у вас полтора, а то и все два часа.

## В Болгарии много змей

Ядовитых змей здесь немного, большинство таких видов обитает в гористой местности, встречи их с человеком не часты. В живописных песчаных дюнах на побережье или в небольших заводях-прудах чаще можно увидеть маленьких черепашек. Для романтических пар самое лучшее время поездок в Болгарию — первая половина июня и начало сентября, когда во время вечернего променада набережная в ряде мест на побережье начинает буквально искриться от огоньков — это светлячки танцуют в воздухе свои замысловатые танцы. Еще одной природной особенностью Болгарии считается то, что трава на побережье долго не желтеет под лучами летнего солнца. В городских парках и на территории отелей практически все лето зелено, очень много цветов и бабочек. Дополнением к этому служат сосновые леса на побережье, наполняющие воздух незабываемым ароматом.

## Вся пицца тут пересолена

Национальный болгарский пирог — баница — готовится на основе соленой брынзы. Можно встретить в продаже и особый сорт пересоленных (на взгляд обычного россиянина) крендельков, но все же голыми специями здесь не злоупотребляют. Наоборот, местная кухня — настоящий рай для гурманов. Очень много блюд из овощей и мяса, в том числе баранины. В многочисленных кафе вам приготовят аппетитные кюфте и кебабчи — разновидности мясных котлет на гриле. Очень популярна здесь капама (томленое мясо или овощи), а также холодный таратор — аналог нашей окрошки. Кроме того, в Болгарии очень развито промышленное розоводство. При

этом лепестки цветов используются не только для нужд парфюмерной промышленности, но и в переработанном виде попадают на обеденный стол в виде варений, джемов, а также вегетарианских супов и биточков. Но это уже на любителя.

## Болгары — самые дружелюбные и веселые люди

В основной массе — да. Они всегда подскажут, помогут, а то и вкуснейшей черешней с собственного огорода угостят. Но в курортных местах расслабляться все-таки не стоит. Самый распространенный вид местного мошенничества — махинации с обменом валюты. Бывает, что злоупотребляют этим и легальные обменники — на уличных щитах обозначен один курс, а поменяют вам по другому, специальному, извещение о котором напечатано мелким шрифтом на внутренней стороне двери. Ну и «настоящее розовое масло», купленное с рук, как правило, оказывается подделкой.

Если вы решили самостоятельно отправиться путешествовать по стране, постарайтесь не заходить в окраинные поселки, где компактно проживают представители известного полукочевого народа. Впрочем, у нас, в России, таких микрорайонов с повышенной криминогенностью тоже хватает. К слову, наших соотечественников часто можно встретить и во внутренней, некурортной Болгарии. В свое время некоторые отдохнувшие поддались на уговоры сладкоголосых зазывал из многочисленных агентств недвижимости, прикупив тут квартиры. Сами по себе они здесь, может,

и недорогие, но из-за многочисленных налогов (в бюджете среднестатистической болгарской семьи они «съедают» примерно 40% всех доходов) и дешевой коммуналки содержать их очень накладно. От таких квартир прозревшие покупатели сейчас стараются всячески избавиться. Если предложат вам — не ведитесь.

## Все болгары хорошо говорят по-русски

В Болгарии алфавит на кириллице, и большинство местных жителей старшего возраста русскую речь понимают. Тем более что многие слова сходны в написании и произношении. Многие, но не все. И если на просьбу показать дорогу к какой-либо достопримечательности вам будут говорить «направо-направо» — не верьте. Просто по-болгарски «направо» — это прямо.

Из других слов-обманок можно упомянуть «булку» (по-болгарски это невеста), «майку» (мать) и «гору» (лес). Хватает и других забавных ситуаций, связанных с переводом. Болгарский «стол» при ближайшем рассмотрении оказывается стулом, «диня» — арбузом, а «пуканки» — поп-корном. Осторожными надо быть и с жестами. Если на заданный вам вопрос вы кивнете головой — болгары воспримут это как отказ, или слово «нет». Хотя обычно, пусть и не сразу, все друг друга понимают. Много здесь и русских топонимов. Почти в каждом крупном городе есть своя Московская улица или улица Москвы. Правда, Вологодскую улицу в Болгарии мне пока найти не удалось. **55**



По европейским меркам Болгария — бедная страна.

# ПРИКОСНОВЕНИЕ К ПРЕКРАСНОМУ

В 2019 году Вологодская филармония отмечает свой юбилей — 75 лет со дня основания. Все эти годы артисты филармонии достойно выполняют свою миссию — продолжают идеи музыкального просветительства, дарят слушателям возможность соприкоснуться с лучшими образцами мировой музыкальной культуры, воспитывают в них любовь к музыке и чувство прекрасного.

Ежегодно артисты Вологодской филармонии дают более 850 концертов, в том числе и в самых удаленных уголках Вологодской области. Своим талантом и мастерством наши артисты покорили сердца слушателей многих городов и стран мира.

Вологодская филармония успешно воплощает в жизнь ряд крупных значимых творческих проектов, таких, как Международный музыкальный Гаврилинский фестиваль, открытый фестиваль православной культуры «Покровские встречи» памяти святителя Игнатия (Брянчанинова), фестиваль-путешественник «Музыкальная экспедиция», театрално-концертные

сезоны «Лето в Кремле», международный театралный фестиваль «Голоса истории».

В 2019 году впервые по инициативе губернатора Вологодской области Олега Кувшинникова реализован уникальный проект «Культурный экспресс», в рамках которого с невероятным успехом прошли концерты коллективов филармонии в самых дальних сельских поселениях Вологодской области.

Яркую концертную афишу филармонии украшают имена выдающихся музыкантов с мировым именем. Филармония тесно сотрудничает с Борисом Андриановым, Дмитрием Шишкиным, Филиппом Копачевским, Даниилом Крамером, Сергеем Жилиным, Артемом Варгафтиком, Натальей Энтелис и многими другими. Почетными гостями концертной сцены Вологодской филармонии в последние годы стали хор и оркестр Мариинского театра, Академический симфонический оркестр Московской филармонии, Большой симфонический

оркестр им. Чайковского, Ансамбль народного танца им. Игоря Моисеева, Московский камерный хор под управлением В. Минина, камерный ансамбль «Сolistы Москвы» Ю. Башмета, Государственная академическая капелла Санкт-Петербурга под управлением В. Чернушенко, Государственная академическая симфоническая капелла России под управлением В. Полянского.

Вологодская филармония всегда будет верна высоким традициям музыкального искусства!

Искренне желаю всем артистам и сотрудникам филармонии доброго здоровья, новых профессиональных достижений, полных залов, бурных оваций благодарной публики и незабываемых моментов творчества!



**Ольга ВАСИЛЬЕВА,**  
гендиректор — художественный руководитель областной филармонии имени Гаврилина.

**Грандиозный концерт, посвященный праздничной дате, при полном аншлаге прошел 1 октября в Вологде. На сцену в этот вечер вышли абсолютно ВСЕ коллективы филармонии**

## КАМЕРНЫЙ ОРКЕСТР

В основной состав коллектива входят струнные инструменты, гобой, 2 флейты, фагот, кларнет, рояль. В репертуаре оркестра звучат произведения разных стилей и эпох. Оркестр ведет большую концертно-просветительскую работу для детей и юношества. В 2003 году коллектив стал лауреатом Государственной премии Вологодской области в сфере культуры и искусства.

## ГУБЕРНАТОРСКИЙ ОРКЕСТР РУССКИХ НАРОДНЫХ ИНСТРУМЕНТОВ

Вошел в элиту творческих коллективов России, приобрел известность и востребованность. Где бы ни выступал оркестр, начиная от зала Академии музыки имени Гнесиных до удаленного поселкового клуба, ему везде сопутствует восторженный прием.

## МУЖСКОЙ ХОР ВОЛОГОДСКОЙ ФИЛАРМОНИИ

Мужское хоровое пение в наши дни — очень редкое явление на концертных площадках страны. В Вологде создан один из таких немногих профессиональных коллективов. Вот уже 20 лет хор концертирует по многим городам России — от Калининграда до Красноярска, от Мурманска до Краснодарского края. Вокалисты выступали в Каннах, Праге, Риме.

## АНСАМБЛЬ ПЕСНИ И ТАНЦА «РУССКИЙ СЕВЕР»

С момента своего создания коллектив сразу заявил о себе как об уникальном явлении в мире искусства. В нем работают лучшие артисты-универсалы Северо-Запада России, которые не только выполняют головокружительные танцевальные трюки,



**Михаил ТУРЕЦКИЙ,** народный артист РФ, основатель Хора Турецкого:

«Мы знаем, что у Вологодской филармонии замечательная юбилейная дата — 75 лет. Поскольку мы сами имеем к этому отношению, сами музыканты с высшим профессиональным образованием, нам очень важно, чтобы очаги культуры, которые существуют в регионах, процветали. Им нужно помогать и поддерживать, потому что духовно-эмоциональное развитие и подъем страны начинается здесь, в филармонии, даже в этом зале, где, может, и всего-то 200 мест. Из искры разгорится пламя культуры. Культура — душа нации. Давайте поддержим филармонию! Я очень хотел бы сказать добрые слова о руководителе Ольге Васильевой. Потрясающая женщина, умница, которая всей своей душой за культуру Вологодчины. Я с ней лично много разговаривал. Судьба филармонии — в таких женских нежных небезразличных и сильных руках. Поздравим еще раз Вологодскую филармонию с 75-летием! Это здорово! Здорово, что в Вологде такой высокий уровень культуры. Когда мы поем классику, вологжане еще больше оживают, чем от поп-музыки. Это говорит о том, что уровень культуры в Вологде высокий. Это показатель, мерило! Поешь оперу, классическую музыку, и зал взрывается! Это значит, филармония их воспитала. Спасибо за это! Думаю, что 75 лет прошли недаром».

**Сергей ЖИЛИН,** пианист, дирижер, композитор и педагог, руководитель коллективов с общим названием «Фонограф», заслуженный артист РФ:

«Очень рад поздравить наших самых лучших друзей — Вологодскую филармонию — с юбилеем. 75 лет для филармонии — очень ранняя дата. Еще все только начинается, еще все только впереди, но уже много сделано. Мы очень любим бывать у вас в гостях и выступать. Здесь работают замечательные люди, всегда в удовольствие общаться с ними. У вас прекрасные зрители, приятно выходить на сцену и смотреть в заинтересованные глаза публики. Хочется еще больше им отдать. Дай Бог вам здоровья, удачи! Дай Бог вам ресурсов, чтобы любимое государство помогало еще больше. Чтобы у вас были прекрасные залы, новые рояли. С юбилеем!»



**Наталья ГАВРИЛИНА,** вдова Валерия Гаврилина:

«Я, конечно, поздравляю Вологодскую областную филармонию с такой уже солидной датой. Знаю, что и раньше, и теперь филармония играет большую роль в жизни Вологды. Менялись директора, но филармония всегда выполняла свою главную задачу: знакомила вологжан с музыкой европейских и русских композиторов в разных жанрах. И сейчас она все больше расширяет свои связи с международными исполнителями. Вот и Гаврилинский фестиваль стал международным. Я желаю всем работникам филармонии и ее директору Ольге Владимировне Васильевой дальнейших успехов в достижении своих целей».

поют, играют на музыкальных инструментах, но также исполняют драматические роли.

## АНСАМБЛЬ НАРОДНОЙ ПЕСНИ «СОЛНЦЕВОРОТ»

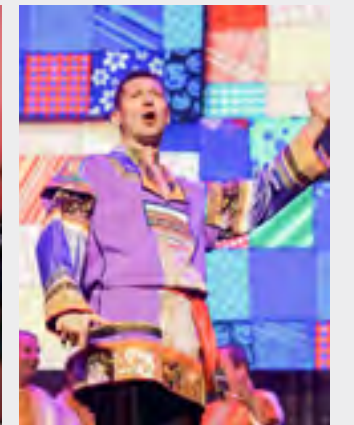
Основное направление артистического, молодого коллектива — возрождение традиционного звучания народной песни. Его репертуар многообразен, включает лучшие образцы фольклора Севера, эстрадные обработки народных песен и авторские сочинения. Ансамбль активно гастролирует и любим за границей.

## ВОКАЛЬНЫЙ АНСАМБЛЬ «ГРАН-ПРИ»

Каждое выступление коллектива поражает искренностью и эмоциональной открытостью артистов, профессиональным исполнением и оригинальным репертуаром — песнями советской эстрады, военными, патриотическими и лирическими композициями. «Гран-При» активно выступает на сценах Вологды, других российских городов и за рубежом.

## «МУЗЫКАЛЬНЫЙ ЛЕКТОРИЙ»

В звездный состав коллектива входят лауреаты международных конкурсов: Лариса Пилинская (лирическое сопрано), Владимир Болдырев (баритон), Евгения Ливинец (меццо-сопрано), Сергей Калинов (баритон), Светлана Колесникова (сопрано), Антон Николаев (баритон), Ольга Козийчук и Ирина Малинина (фортепиано), Елена Смирнова (лектор-музыковед). Художественный руководитель «Музыкального лектория» — лауреат международных конкурсов пианистка Наталья Жукова. 📧





### Талантливый мальчик

Кanye Уэст родился в 1977 году в Атланте. Когда ему было три года, родители развелись, и мать с малышом переехали в Чикаго. Донда Уэст была филологом, и после переезда стала деканом факультета английского языка в Университете Чикаго (впоследствии она завершит карьеру, чтобы стать менеджером сына).

Когда Kanye было 10 лет, они с матерью на некоторое время переехали в Китай — та работала в Нанкинском университете по программе обмена. По ее словам, мальчик был единственным иностранным учеником в своем классе, но он быстро влился в коллектив, выучив китайский язык.

Кanye не только был прилежным учеником, но и с ранних лет проявлял творческие способности. Говорят, свое первое стихотворение он написал в возрасте пяти лет. Когда он был в третьем классе, мать начала замечать его интерес к рисованию и музыке.

Живя в Чикаго, парень активно участвовал в городском хип-хоп-сообществе. В третьем классе он начал читать рэп, а в седьмом — создавать инструментальные подкладки, которые позже стал продавать другим музыкантам. В 13 лет Kanye написал первую композицию,

которую стоило профессионально записать, и уговорил мать заплатить 25 долл. в час за аренду студии. Студия была так себе (микрофон в ней свисал с потолка на вешалке), но начинающий рэпер был рад представившейся возможности.

Закончив школу, в 1997 году он получил стипендию на обучение в Американской академии искусств, однако вскоре перешел в Чикагский университет — поближе к маме. Поняв, что учебный график мешает ему заниматься музыкой, он бросил обучение. Донда тогда огорчилась, но спустя годы сказала: «Мне всю жизнь вбивали в голову, что колледж — это билет в хорошую жизнь... Но некоторые карьеры не требуют обучения в колледже. Kanye, чтобы создать [свой первый] альбом *College Dropout*, было необходимо иметь силу воли, а не идти по пути, предложенному обществом».

### Продюсер

Бросив учебу, Уэст полностью погрузился в музыкальный мир. Первая известность пришла к нему, когда он работал продюсером на лейбле Roc-A-Fella Records, принадлежавшем именитому Jay-Z. Тот называл Уэста гением, и было за что: он создавал хиты, а сотрудничать с ним считали за честь такие звезды, как Бейонсе

ТЕКСТ: АЛЕКСАНДР НЕСТЕРОВ

**Недавно журнал Forbes назвал его самым высокооплачиваемым рэпером года. Но причина успеха кроется, скорее всего, не столько в музыкальном творчестве этого исполнителя, сколько в умении делать бизнес в области дизайна и позиционировать свой личный бренд в медиа. Речь идет о Kanye УЭСТЕ, чей хит 2007 года Stronger знают даже те, кто совсем далек от мира хип-хопа. Умение креативно подходить к созданию музыки, ломать стереотипы и «продавать» себя сделали его миллиардером к 40 годам.**

и Джанет Джексон. Уэст, тем не менее, мечтал о сольной карьере, хотя коллеги по музыкальному бизнесу скептически оценивали перспективность этой идеи.

Сделать решительный шаг, как это часто бывает, помог случай. Точнее, несчастный случай. В 2002 году Kanye попал в автокатастрофу. Нижняя челюсть оказалась раздроблена, на нее пришлось наложить проволочную шину. Это побудило музыканта на создание композиции «Through the Wire» (букв. — «Через шину»), которую он записал через две недели после выхода из госпиталя. Работа над песней и дебютным альбомом, по словам нашего героя, были его «лекарством», которое отвлекало от боли.

«Та авария дала мне совершенно новый взгляд на жизнь — намекнула, что все делится на «прямо сейчас» и «возможно, уже никогда», — цитирует музыканта Esquire. — Все, что у нас есть, — это сегодня, потому что вчера уже ушло, а завтра обещано не всем».

Спустя пару месяцев «Through the Wire» попала в топы чарта «Биллборд» и стала трижды платиновой.

### Безумец

Начав сольную карьеру, Уэст стремился создавать что-то за границами

жанра: в его ранних работах было много госпел — и соул-сэмплов, потом был период, когда он увлекся синти-попом и вокальным автотьюном, при этом рэпер не чурался записываться вместе с рокерами Coldplay, ездил в туры с U2 и вдохновлялся Portishead.

Выходец из семьи среднего класса, в своем творчестве он резко контрастировал с чикагской традицией гангста-рэпа. «На фоне агрессивного материализма ведущих рэперов того времени, герой Уэста был другим — он был более уязвимым. Вместо историй о торговле наркотиками и уличных драках — размышления о лечении зубов, расовом неравенстве и работе в Гар, которые перемежались остроумной бравадой», — пишет Forbes.

Обрушившаяся на Уэста слава (практически каждая его новая пластинка удостаивалась премии «Грэмми», и не одной), что тоже не редкость, привела к нервному расстройству — несколько лет назад он вынужден был отменить прибыльный концертный тур и больше недели провести в больнице в Лос-Анджелесе. Впрочем, как и некоторые другие деятели шоу-бизнеса с диагнозами вроде биполярного расстройства или синдрома дефицита внимания и гиперактивности, Уэст не считал свое состояние препятствием, а называл суперспособностью, дающей волю воображению.

Эксцентрик, обладающий чрезмерно раздутым эго, он не раз оказывался в центре светских скандалов. Тем не менее Уэст остается романтиком и мечтателем: «У всего на свете есть правила. Есть правила у моды, и они требуют от людей одеваться во все черное. Есть правила у искусства, и они требуют светлых галерей. Но у мечты нет правил. Настоящая мечта их просто ни во что не ставит... Мне кажется, большинству людей некомфортно жить со своей мечтой. Поэтому им так тяжело бывает принять мечты других», — размышляет он.

### Дизайнер

Известность в музыкальных кругах позволила ему вернуться к увлечению детства — рисованию и дизайну. В 2007 году он разработал пару обуви для японского производителя одежды A Bathing

Are. А когда Уэст однажды в самолете оказался на соседнем кресле с гендиректором Nike Майком Паркером, то не постеснялся показать ему свои рисунки с дизайном обуви. Kanye вспоминает: «Когда он увидел, как я рисую, он сказал: «Этот парень интересный, давайте выпускать обувь вместе с ним». Так родился бренд Yeezy (сокращение от Kanyezy — прозвища, которое когда-то дал ментор Уэста Jay-Z).

Когда продажи Nike начали расти, особенно после выхода Air Yeezy II в 2012 году, Уэст почувствовал, что компания обращается с ним как с еще одной скучающей знаменитостью. «Это была первая модель кроссовок, ставшая такой же популярной, как Air Jordan, и я хотел большего, — говорит Уэст. — Но в то время Nike отказывался выплачивать знаменитостям роялти с продаж обуви».

«В ДУШЕ Я ЧЕЛОВЕК ПРОДУКТА. ВЫПУСКАТЬ ПРОДУКТЫ, КОТОРЫЕ БУДУТ ПРИНОСИТЬ ЛЮДЯМ ОГРОМНУЮ РАДОСТЬ И РЕШАТЬ ИХ ЖИЗНЕННЫЕ ПРОБЛЕМЫ, — ВОТ ДЕЛО, КОТОРЫМ Я ЛЮБЛЮ ЗАНИМАТЬСЯ».

Уэст же всегда настаивал на том, чтобы оставаться владельцем бренда. И он стал искать новых партнеров для воплощения своих идей. «Я Уорхол. Я самый влиятельный художник поколения, — рекламировал себя Уэст в одном из интервью. — Я Шекспир. Уолт Дисней. Nike. Google. Кто станет семьей Медичи и позволит мне создать еще больше?»

«Семьей Медичи» оказался Adidas, давний конкурент Nike. Условия сделки были беспрецедентными: 15% роялти от оптовых продаж и маркетинговый гонорар. В 2015 году Уэст дебютировал с первой коллекцией одежды и обуви Yeezy Season. В следующем году он использовал успех очередного альбома, чтобы устроить вечеринку в честь запуска новой серии кроссовок — знаменитой «модели 350». Обозреватели отмечали тогда, что, объединив свое дизайнерское чутье

с технологией Adidas Boost, «Уэст сделал спортивную обувь частью высокой моды и вернул популярность кроссовкам с низким верхом».

Forbes пишет: «Уэст помешан на деталях кроссовок. Он преклоняется перед Стивом Джобсом и предпочитает выпускать обувь ограниченной серией с бесконечным множеством цветовых решений. iPod в мире Уэста: знаменитые Yeezy Boost 350s с массивной подошвой, которые существуют во множестве вариаций и составляют большую часть продаж Yeezy».

Искусственный дефицит создает налет элитарности, поэтому не удивительно, что кроссовки лимитированной серии за 200–350 долл. на вторичном рынке могут стоить в десять раз дороже. Как говорит сам Уэст, «Yeezy — это Lamborghini мира обуви».

Не удивительно, что партии кроссовок по 40 тыс. пар распродавались за считанные минуты. Считается, что помогла медийность его жены Ким Кардашьян — через нее Kanye получил доступ к сотням миллионов подписчиков.

Как бы то ни было, заработок артиста в 2019 году, по некоторым подсчетам, составил 150 млн долл. на одних только кроссовках.

### Бизнесмен

Энергии Уэста хватает на то, чтобы заниматься самыми разными видами бизнеса: так, он открыл архитектурное бюро Yeezy Home, разрабатывающее качественное и эстетичное социальное жилье; занялся ресторанным бизнесом; учредил агентство Donda, которое, как он говорит, призвано «собрать величайших мыслителей и помещать их в креативное пространство, в котором они смогут обмениваться идеями». И при этом Уэст принимает активное участие во многих благотворительных акциях, концертах и различных сборах средств.

Не все проекты музыканта и дизайнера дожили до сегодняшнего дня, но он ни о чем не жалеет. Он признается: «Успех для меня — это возможность выпускать на волю свои идеи, поэтому практически все свои деньги я трачу на то, чтобы создавать что-то новое». ■



Светлана ПАХНИНА хорошо известна вологодским предпринимателям своим умением выстраивать отношения с бизнесом. С 2018 года она работает заместителем мэра Вологды по экономическим вопросам и, несмотря на необходимость следования многочисленным регламентам, хорошо понимает, что такое помощь бизнесменам и привлечение инвесторов. Сегодня она ответила на традиционные вопросы анкеты нашего журнала.

## СВЕТЛАНА ПАХНИНА: «МЕЧТАЮ О БЛАГОПОЛУЧНОМ БУДУЩЕМ НАШЕГО ГОРОДА»

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

— В 10 лет я мечтала о красивой кукле, и она у меня появилась. Это была кукла-цыганка, ее звали Эсмеральда. В 20 лет я мечтала о создании счастливой семьи. В 30 лет мечтала быть полезной для города, а сейчас — может быть, это прозвучит пафосно, — но мечтаю о благополучном будущем нашего города, чтобы все вологжане могли гордиться Вологдой, ну и, конечно, о том, чтобы мои дети были в этой жизни востребованы, успешны и счастливы.

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

— Меня всегда восхищали и восхищают сильные женщины, поэтому я бы очень хотела пообщаться с императрицей Екатериной Великой, которая правила Россией 34 года, провела много различных реформ, и во время ее правления Российская империя обрела статус великой державы. Из современников я бы выбрала в собеседники Валентину Матвиенко.

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

— Я считаю, что самый важный период истории — тот, в котором ты живешь, когда ты можешь реально оценить ситуацию и, возможно, даже повлиять на некоторые события и решения.

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

— Мне нравится фраза Марка Твена: «Быть патриотом — значит поддерживать свою страну ВСЕГДА». Так вот, патриотизм — это когда ты поддерживаешь и отстаиваешь интересы своего предприятия, своего города и своей страны ВСЕГДА.

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

— Для руководителя главное качество — уметь руководить, быть политически прозорливым и обладать практическим и социальным интеллектом. Для идеального подчиненного трех качеств мало, но если ограничиваемся тремя, то это компетентность, ответственность и инициативность.

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

— Подлость и вранье, которое я чувствую на подсознательном уровне.

— **Ваш идеальный вариант проведения отпуска?**

— Путешествие, и главное, чтобы в путешествии была книга.

— **Ваша любимая книга? Фильм? Музыкальное произведение?**

— Нет конкретной любимой книги или фильма. Есть предпочтения по авторам и актерам. Я прочитала все произведения Пауло Коэльо, из русских писателей нравятся произведения Александра Куприна. Обожаю актера Николая Рыбникова и очень люблю смотреть фильмы с его участием, особенно «Весна на Заречной улице», «Девушка без адреса», «Девчата», «Высота». Музыка — отдельная тема, я закончила музыкальную школу, поэтому музыка для меня — это краски жизни. Самое любимое произведение, которое я могу бесконечно ставить на повтор, — Felitsa греческого композитора Янни Хрисомалис.

— **Самый счастливый момент вашей жизни?**

— Несомненно, рождение моих любимых детей — дочери и сына.

Мир начинается здесь!

**АПРЕЛЬСИТИ**  
ТУРИСТИЧЕСКАЯ КОМПАНИЯ

**МЫ ВЫБИРАЕМ**  
ДИПЛОМАНТЫ КОНКУРСА

**Тайланд в ноябре**

<b>3*   10 дней</b> от 33 000 руб.	<b>4*   10 дней</b> от 35 000 руб.	<b>5*   10 дней</b> от 46 000 руб.
---------------------------------------	---------------------------------------	---------------------------------------

☎ 75-75-77 | 75-57-57 | 8-921-050-75-75 tkaprelsity tkaprelsity aprelsity.ru

Мира, 12 | ТЦ Шоколад, Окружное ш. 26 | Козленская, 15, оф.6, 1 этаж

реклама

# Пролетая километры, экономить часы



Стоимость перелета  
до Санкт-Петербурга  
всего 3700 руб.



[www.avia35.ru](http://www.avia35.ru)

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