

БИЗНЕС ПЛАСТЬ

Областной деловой журнал

№5 (76) 2017 г.

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

ИНФЛЯЦИЯ И ЭКОНОМИЧЕСКИЙ РОСТ:

Валерий Носенков о том,
зачем ЦБ РФ плавно
снижает ключевую ставку

ВОЛОГДЕ – 870

Для предприятий города
это и их праздник тоже

«БИЗНЕС В ЛИЦАХ»

ПОВОД ДЛЯ ГОРДОСТИ

*В Вытегорском районе
прошла VI Ассамблея
предпринимателей области*

Виктор Чучин:

**«ЦЕЛЬ КАЖДОГО НАШЕГО
ПРЕДПРИЯТИЯ — БЫТЬ
ЛУЧШИМ В СВОЕЙ СФЕРЕ»**





КОМПАНИЯ «ПОЛИГРАФ-ПЕРИОДИКА»

ПОЛИГРАФИЧЕСКАЯ ПРОДУКЦИЯ

КАЧЕСТВО
ПОРЯДОЧНОСТЬ
СКОРОСТЬ

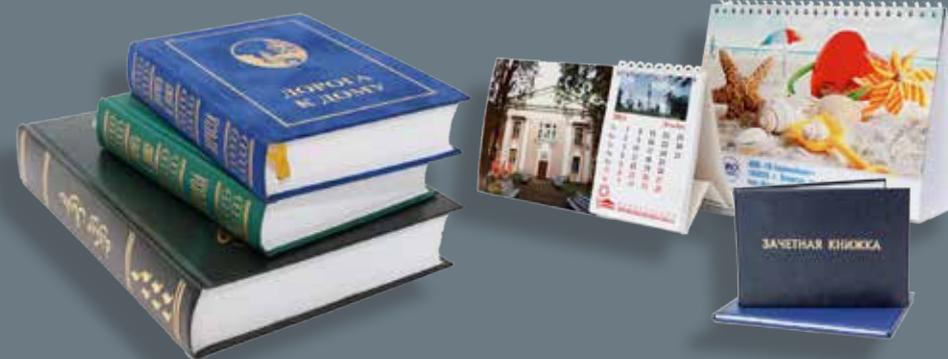


КНИГИ • ГАЗЕТЫ • ЖУРНАЛЫ • КАЛЕНДАРИ
ЛИСТОВКИ • ПЛАКАТЫ • БЛАНКИ
БУКЛЕТЫ • УДОСТОВЕРЕНИЯ
БЛОКНОТЫ • ЭТИКЕТКИ • НАКЛЕЙКИ
ВИЗИТНЫЕ КАРТОЧКИ • ПЕЧАТИ И ШТАМПЫ
ОПЕРАТИВНАЯ ПОЛИГРАФИЯ

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



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



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

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

6 ГЛАВНЫЕ НОВОСТИ

ПОЛЬЗУЕШЬСЯ — ПЛАТИ

Законное изъятие имущества грозит должникам, которые пользуются льготными займами от государства, но не выполняют своих обязательств.

ПРЕДПРИНИМАТЕЛИ ПОДДЕРЖАТ ГОРОДСКИЕ ПРОЕКТЫ

«Клуб делового общения» укрепляет партнерские связи с Администрацией Вологды.

БИЗНЕС-КЛИМАТ: УМЕРЕННЫЙ

На пресс-завтраке первый заместитель губернатора Вологодской области Антон Кольцов ответил на набравшие вопросы предпринимателей.



12

В ДИАЛОГЕ

Вопросы улучшения делового климата и совершенствования системы бизнес-кооперации в регионе прозвучали на совместном заседании правления ССПВО и ассоциации машиностроителей области.

14 БАНКОВСКИЙ СЕКТОР

В ОЖИДАНИИ ЧУДА

Как денежно-кредитная политика Центробанка влияет на экономику страны и региона.

УСПЕХА ДОСТОИН КАЖДЫЙ

Сбербанк помогает малому бизнесу не только деньгами, но и идеями.

«ВОЛОГЖАНИН»: 25 ЛЕТ РОСТА

Один из ведущих банков региона отмечает четвертьвековой юбилей.

21 КАРТИНА ЭКОНОМИКИ

ЗА ШИРМОЙ ОПТИМИЗМА

Чиновники отчитались перед депутатами ЗСО об исполнении областного бюджета за прошлый год.

СТАНДАРТ КОНКУРЕНЦИИ

Вологодское УФАС внедряет региональный Стандарт развития конкуренции. Что это даст экономике?

26 ПЕРСОНА ГРАТА

САМЫЙ СВОБОДНЫЙ ЧЕЛОВЕК

Известный предприниматель Виктор Чучин отметил 50 лет трудовой деятельности.



26

29 ВОЛОГДА — 870

ВОМЗ И ВОЛОГДА — 45 ЛЕТ ВМЕСТЕ!

Многие годы завод исправно работает на благо города и страны.

МОТИВАЦИЯ НА СОЗИДАНИЕ

«Славянский хлеб» — яркий пример не только современного производства, но и компании, которая дарит особое тепло и внимание окружающим людям.

33 СВЯЗЬ

ЦИФРОВОЕ БУДУЩЕЕ

В Вологде и Череповце стали доступны сети 4G от Tele2. Оператор рассказал, какие возможности это дает абонентам.

34 БИЗНЕС НА ЭКСПОРТ

ОКНО В ЕВРОПУ: ЭСТОНСКИЙ ВАРИАНТ

Члены областного «Клуба экспортеров» узнали о преимуществах выхода на европейский рынок при поддержке Эстонско-Российской палаты предпринимателей.

ТОВАР ЛИЦОМ

Российским компаниям будет облегчен доступ к международным выставкам, ярмаркам и другим бизнес-событиям.

38 СТРОИТЕЛЬСТВО

ЛИНЕЙНОЕ МЫШЛЕНИЕ В УСЛОВИЯХ КРИЗИСА

Компания «Леон» заработала хорошую репутацию на рынке кадастровых, землеустроительных и топографо-геодезических работ.

«ВОЛОГДСКИЙ ТЕРЕМ»: ВОПЛОЩЕНИЕ МЕЧТЫ

Новый игрок на региональном рынке деревянного домостроения готов удовлетворить запросы любого, кто захочет построить надежную баню или красивый коттедж быстро и недорого.

УНИКАЛЬНЫЙ МАГАЗИН

«Лидер» для многих вологжан стал надежным партнером в сложном процессе выбора и приобретения строительных материалов и оборудования.



33

БЕЗ ПРЕТЕНЗИЙ К ПОСТАВЩИКУ

Как выбрать поставщика для воплощения дизайн-проектов? Советы наших постоянных экспертов.

44 АКТУАЛЬНО

ЧТО ПОСЕЕШЬ...

Начальник департамента внутренней политики правительства области Владимир Зорин — о сегодняшних приоритетах в работе с молодежью.

ТРЕТИЙ НЕ ЛИШНИЙ

Ровно 20 лет назад в Вологодской области начал работу первый молодежный парламент.

48 СПЕЦИАЛЬНЫЙ ПРОЕКТ БИЗНЕС В ЛИЦАХ

В этот раз наш спецпроект посвящен VI Ассамблее предпринимателей Вологодской области и ее героям.



60 ВЗГЛЯД НА МИР

ФИНЛЯНДИЯ: ОПЫТ МУНИЦИПАЛЬНОЙ РЕФОРМЫ

Стоит присмотреться к опыту Хельсинки, переходящего на «двуглавую» систему городского самоуправления.

ЕВРОПА НА РАСПУТЬЕ

О вызове базовым ценностям европейской демократии рассуждает бывший еврокомиссар по правам человека Альваро Хиль-Роблес.

ЛИЧНЫЙ КОНСУЛЬТАНТ

64 КОНСАЛТИНГ

ВЛАСТЬ СОВЕТОВ

Рекомендации для тех, кто задумывается о создании собственного дела, от опытных предпринимателей, чиновников и бизнес-тренеров.

БИЗНЕС-ШАХМАТЫ

Эксперт в области антикризисного управления Алексей Фатеев рассказал читателям и партнерам нашего журнала, как управлять организацией, чтобы выигрывать в любой сложной ситуации.



66

68 ЮРИДИЧЕСКИЙ ВОПРОС

ПЛАТА ЗА ОШИБКУ

Николай Шалаевский рассказывает о том, как привлечь клинику к ответственности за причинение вреда здоровью пациента.

ИСКУССТВО В РАМКАХ ЗАКОНА

Юридическая оценка рекламы зачастую затруднена, если она претендует на произведение искусства.

70 КРАСОТА И ЗДОРОВЬЕ

ЗУБ ЗА ЗУБ

Что такое дентальная имплантация и чем хороша костная пластика?

71 ДИЗАЙН ИНТЕРЬЕРА

ДИВАННАЯ ПАРТИЯ

Как правильно с эстетической и практической точек зрения выбрать важнейший элемент гостиной комнаты?

72 БИВ В ИНТЕРНЕТЕ

ФЕСТИВАЛЬНОЕ ЛЕТО

На сайте volbusiness.ru и на официальных страницах журнала в соцсетях мы рассказываем о ярких летних событиях из мира культуры и искусства.

AN-Media Events

ИНФОРМАЦИОННОЕ
И PR-СОПРОВОЖДЕНИЕ

КОНФЕРЕНЦИИ
СЕМИНАРЫ

ПРЕЗЕНТАЦИИ
ДЕЛОВЫЕ ОБЕДЫ

ОРГАНИЗАЦИЯ
И ПРОВЕДЕНИЕ
КОРПОРАТИВНЫХ
МЕРОПРИЯТИЙ

ТРЕНИНГИ

МАСТЕР-
КЛАССЫ

КОНСУЛЬТИРОВАНИЕ ПО ВОПРОСАМ
ПОЗИЦИОНИРОВАНИЯ КОМПАНИИ
И ЛИЧНОГО БРЕНДА

КРУГЛЫЕ
СТОЛЫ

EVENT-
MARKETING

СОДЕЙСТВИЕ
В НАЛАЖИВАНИИ
B2B И B2G
СВЯЗЕЙ

(8172) 708-717
reklama@volbusiness.ru



Конец июня оказался богат на события и значимые даты. В этом номере мы коснулись если не всех, то многих из них.

15 июня состоялось совместное заседание правления областного Союза промышленников и предпринимателей и Ассоциации «Машиностроительные предприятия Вологодской области» с участием губернатора Олега Кувшинникова, а также представителей федеральных и региональных органов власти. Эта встреча — важный опыт ведения на самом высоком (в масштабах области) уровне открытого, публичного диалога между бизнесом и властью о тех экономических проблемах, которые можно и нужно решать сообща.

О необходимости улучшения делового климата шла речь и на первой крупной пресс-конференции нового первого заместителя губернатора Антона Кольцова, на которой также были заданы вопросы, особо остро волнующие бизнес-сообщество региона (см. рубрику «Главные новости»).

16 июня Банк России снизил ключевую ставку. Что это означает для экономики страны и региона мы попросили рассказать руководство регионально отделения ЦБ РФ и финансовых аналитиков.

В последние выходные июня областная столица пышно праздновала свой юбилей. Мы рады, что несколько предприятий города откликнулись на наше предложение и поделились тем, что прочно связывает их с Вологодой и горожанами.

Конечно, самым ярким событием этих дней стал фестиваль «Голос ремесел». Когда верстался этот номер, праздник народных промыслов и традиционной культуры был в самом разгаре, поэтому пока мы ограничились новостным форматом. Хотя на мероприятия «Фестивального лета» мы всегда стараемся смотреть несколько глубже, и следующий наш номер не будет исключением.

Наконец, 27 июня в стране отмечается День молодежи. Для нас эта дата — еще один повод обратиться к широко обсуждаемой в последнее время теме: упустило ли государство подрастающее поколение? Как наладить каналы и механизмы социализации молодежи, ее политического рекрутирования? В рубрике «Актуально» мы приводим позицию департамента внутренней политики правительства области и любопытный взгляд на эксперимент под названием «молодежный парламент» глазами его авторов и участников.

Впереди — летнее затишье, но, я уверен, время подкинет нам еще немало интересных тем. До встречи в августе!

Главный редактор
Александр Мальцев

ОБЛАСТНОЙ ДЕЛОВОЙ ЖУРНАЛ

**БИЗНЕС
и ВЛАСТЬ**

ДЛЯ ТЕХ, КТО ПРИНИМАЕТ РЕШЕНИЯ

УЧРЕДИТЕЛЬ И ИЗДАТЕЛЬ
ООО «АН-МЕДИА»

«ОБЛАСТНОЙ ДЕЛОВОЙ ЖУРНАЛ «БИЗНЕС И ВЛАСТЬ»

СВИДЕТЕЛЬСТВО О РЕГИСТРАЦИИ:
П/И № ТУ 35 00120, ВЫДАНО УПРАВЛЕНИЕМ РОСКОМНАДЗОРА
ПО ВОЛОГОДСКОЙ ОБЛАСТИ 21 ОКТЯБРЯ 2013 ГОДА.

ГЛАВНЫЙ РЕДАКТОР
АЛЕКСАНДР ВЕНИАМИНОВИЧ МАЛЬЦЕВ

ДИРЕКТОР
НАТАЛЬЯ НЕСТЕРОВА

КОРРЕКТОР
ОКСАНА ЛАБУТИНА

НАД НОМЕРОМ РАБОТАЛИ
ТАТЬЯНА БАЛАЕВА
АЛЕКСАНДР ИЛЬИЧЕВ
ДМИТРИЙ КАТАЕВ
МАРИЯ КУДРЯКОВА
ВЛАДИМИР ПЕШКОВ

ФОТОГРАФИИ
МАРИНА МУРЗИНА
РОМАН НОВИКОВ

ДИЗАЙН 2DIZAINERA

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

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

ТИРАЖ 5000 ЭКЗ.

ПОДПИСАНО В ПЕЧАТЬ 20 ИЮНЯ 2017 Г.
ВЫХОД ЖУРНАЛА В СВЕТ 23 ИЮНЯ 2017 Г.

МАТЕРИАЛЫ, ОБОЗНАЧЕННЫЕ ЗНАКОМ **R**,
ЯВЛЯЮТСЯ РЕКЛАМНЫМИ. ЗА ДОСТОВЕРНОСТЬ РЕКЛАМНОЙ
ИНФОРМАЦИИ РЕДАКЦИЯ ОТВЕТСТВЕННОСТИ НЕ НЕСЕТ.
ИСПОЛЬЗОВАНИЕ МАТЕРИАЛОВ ИЗДАНИЯ ВОЗМОЖНО
ТОЛЬКО С ПИСЬМЕННОГО СОГЛАСИЯ РЕДАКЦИИ.

ИНФОРМАЦИОННО-РЕКЛАМНОЕ ИЗДАНИЕ.

ЦЕНА СВОБОДНАЯ.

АДРЕС РЕДАКЦИИ И ИЗДАТЕЛЯ:

Г. ВОЛОГДА, УЛ. ЧЕЛЮСКИНЦЕВ, 9, ОФ. 10
ТЕЛ.: (8172) 708-717, 720-790
E-MAIL: REDAKTOR@VOLBUSINESS.RU

WWW.VOLBUSINESS.RU БИЗНЕСИВЛАСТЬ.РФ

РАСПРОСТРАНЕНИЕ:

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

ПОДРОБНЕЕ О РАСПРОСТРАНЕНИИ
ЖУРНАЛА — НА САЙТЕ VOLBUSINESS.RU.

ПРОСИМ СООБЩАТЬ В РЕДАКЦИЮ О НЕПОЛУЧЕНИИ
ЖУРНАЛА И ОБ ИЗМЕНЕНИИ АДРЕСНЫХ ДАННЫХ.



На обложке
Виктор Чучин, председатель правления
ГК «Устюггазсервис».
Фото из личного архива.

16+

ГОСТИ ЮБИЛЕЯ: МЕРОПРИЯТИЯ ДНЕЙ ГОРОДА ВОЛОГДЫ ПОСЕТИЛО 280 ТЫСЯЧ ЧЕЛОВЕК

Как сообщает пресс-служба администрации города, в течение четырех дней — с 22 по 25 июня — более ста площадок работали в рамках празднования 870-летия областной столицы, более двухсот тысяч гостей.

Подобной массовости удалось достичь за счет совмещения сразу нескольких мероприятий — важным дополнением к собственно Дню города (с его гуляниями, концертами и фейерверком) стали крупные фестивали «Голос ремесел» и «Vita Lase».

По подсчетам организаторов, порядка 40 тыс. вологжан и гостей города приняла ярмарка «Настоящий Вологодский продукт», активности фестиваля «Голос ремесел», включая концерты и ярмарку, посетили примерно 45 тыс. зрителей и участников, еще 30 тыс. побывали на «Вологодском променаде».

«Методика подсчета турпотока в Вологду не меняется уже на протяжении нескольких лет. К основным показателям относятся организованные группы туристов, количество «бронеи»



в гостиницах и количество проданных билетов на различных мероприятиях. Но интерес представляет не абсолютная цифра, а динамика этих показателей. На протяжении пяти лет турпоток в Вологду увеличивается в среднем на 10% ежегодно», — сообщил мэр областной столицы Андрей Травников.

Добавим, что сумма общего товарооборота торговли на День города составила почти 4 млн руб.



На конкурс, который проводился в этом году впервые, были представлены по большей части социальные и культурно-просветительские проекты: «Рыбачье подворье», рассказывающее о быте рыбаков-промысловиков из дельты Волги; и «Самобытная лавка «Ты тут», торгующая тем, что производят жители Тарногского, Нюксенского и Кичменско-Городецкого районов — от леденцов до расады; и проект «Кинешма — край валяной обуви», дающий уникальную возможность познакомиться как с фабричной, так и кустарной технологией производства русских валенок.

«Общее впечатление: если ты радеешь за свое дело всем сердцем, то даже из обычного увлечения, из хобби может народиться небольшой собственный бизнес, позволяющий зарабатывать пусть и небольшие, но все-таки деньги», — поделился впечатлениями член жюри, главный редактор журнала «Бизнес и Власть».

Победителями в различных номинациях стали: интерактивный музей войлока «Валяные чудеса» (село Спасское, Самарская область), частный музей «Галинские паруса» (Череповецкий район), «О, Родина! О, Кульсевель» (проект из Сокольского района, претендующий на лавры заграничного Куршавеля, при этом предлагающий прикоснуться к рубцовскому наследию и истории советской сельхозтехники), а также образовательные и туристические продукты



БИЗНЕС КАК ХОББИ — ХОББИ КАК БИЗНЕС

В рамках фестиваля народных промыслов «Голос ремесел» состоялся конкурс «Туризм. Путь к традициям». В нем приняли участие более десятка проектов, причем не только из различных районов нашего региона, но и из Самарской, Ивановской, Астраханской областей.



вологодской компании «Пилигрим». Специальный приз от издания «Бизнес и Власть» получил проект «Верховажье — столица северного льна».

О некоторых участниках конкурса читайте в одном из следующих номеров журнала.

ТРУДОВЫЕ ОТНОШЕНИЯ: ТОНКАЯ НАСТРОЙКА

На днях президент страны подписал закон, вносящий очередные поправки в Трудовой кодекс РФ.

Так, работу в выходные и праздничные дни не нужно будет учитывать как сверхурочную, потому что она и так оплачивается в двойном размере. Если сотрудник работал в праздник, то ему не нужно оплачивать весь день, а только столько часов, сколько он трудился. Беременные женщины и матери детей до 14 лет смогут по договоренности работать как по несколько часов в неделю, так и всего несколько дней в неделю.



ПРОКУРОРЫ ХОТЯТ ЗНАТЬ ОБ ОСМОТРАХ И ВЫЕМКАХ У БИЗНЕСМЕНОВ

Уполномоченный при президенте России по правам предпринимателей Борис Титов предлагает внести в закон об оперативно-розыскной деятельности поправки, предусматривающие обязательное извещение прокурора о проведении осмотра и об изъятии необходимых для хозяйственной деятельности документов и материалов. Генпрокуратура разделяет позицию бизнес-омбудсмена.

«Необходимость ограничения необоснованных оперативно-розыскных мероприятий — одна из проблем, которую бизнес-омбудсмен ставит в докладе президенту за 2017 год», — рассказал газете «Ведомости» Леонид Анучин, член экспертного центра при уполномоченном. Речь идет о необходимости предусмотреть обязательное согласие прокуратуры на проведение доследственных проверок и гласных оперативно-розыскных мероприятий по экономическим преступлениям, а также утвердить межведомственными приказами порядок проведения обысков и выемок.

«Два года назад у проекта поправок в Закон об ОРД оказалось много противников, и он остался без движения», — вспоминает один из его авторов, первый зампред думского комитета по безопасности Эрнест Валеев. Основной довод критиков — органы предварительного следствия действуют самостоятельно, процедура уведомления приведет к утрате такой самостоятельности. Однако к этой проблеме все равно придется вернуться, если мы хотим освободить бизнес от излишнего давления,

уверен депутат. Он напоминает, что действующий порядок позволяет оперативникам МВД в любой момент изъять всю технику и документацию предприятия и даже товар — в этом случае бизнес может быть попросту уничтожен.

МЯСОДЕЛ УКРАЛ... ЭЛЕКТРОЭНЕРГИЮ

Факт хищения электрической энергии на сумму более 1,4 млн руб. выявили специалисты филиала «Вологдаэнерго». Недобросовестным потребителем оказалось предприятие по переработке и консервированию мяса и мясной пищевой продукции ОАО «Мясо» (с. Кич.-Городок).

В ноябре прошлого года персонал сетевой организации проводил контрольное снятие показаний с приборов учета электроэнергии потребителя. В ходе данного мероприятия было обнаружено, что на приборе учета изменен заводской пароль, в связи с чем проверка произвести оказалось невозможно. Счетчик был отправлен на экспертизу, в результате которой выяснилось, что в заводские настройки прибора учета были внесены изменения, кроме того, счетчик не учитывал 20% электроэнергии. Также выяснилось, что в журнале событий счетчика имеются записи, свидетельствующие о безучетном потреблении электроэнергии в период с октября по ноябрь 2016 года.

По решению суда генеральный директор предприятия был признан виновным. Помимо возмещения полной стоимости похищенной электроэнергии, он должен уплатить штраф в размере 30 тыс. руб.

ТЕКСТИЛЬНЫЙ КЛАСТЕР ИСПЫТЫВАЕТ КАДРОВЫЙ ГОЛОД

В преддверии дня работников текстильной и легкой промышленности, который отмечается 11 июня, по инициативе департамента экономического развития области состоялся «круглый стол» с представителями отрасли.

Участники обсудили пути развития легкой промышленности, существующие меры государственной поддержки, взаимодействие бизнеса и органов государственной власти, развитие бизнес-кооперации.

«Одним из этапов Стратегии социально-экономического развития региона до 2030 года является создание Текстильного кластера, который сможет обеспечить гарантированный сбыт продукции и стабильную занятость его участников», — напомнил и.о. начальника ДЭР Юрий Сенько. По его словам, в регионе для этого создаются все условия: восстановлено ткацкое производство, планируется к запуску швейный участок, создается научно-инновационный центр, однако основной проблемой отрасли остается отсутствие квалифицированных кадров. Повышать престиж труда работников швейной промышленности планируется через проведение областного конкурса швей, который намечен на 2018 год.

По данным официальной статистики, за последние три года наблюдается в целом положительная динамика развития отрасли: в текстильном и швейном производстве задействовано 182 организации, индекс производства за 1 квартал 2017 года по отношению к аналогичному периоду 2016 года составил для текстильных изделий — 147,8%, для одежды — 117,2%, товаров отгружено на сумму 122,1 млн руб.

ВНЕДОРОЖНИКИ ПОМЕРЯЛИСЬ СИЛАМИ

Под Вологодой состоялся этап Кубка ДОСААФ России по трофи-рейдам. В прохождении бездорожья соревновались более 50 экипажей из различных городов и регионов страны. Вологодская область впервые принимала соревнования такого уровня.



Вид трассы зависел от техники экипажей. В соревнованиях участвовали как укрепленные российские «УАЗы» и «Нивы», так и практически собранная вручную иностранная внедорожная техника.

Первый этап гонки проходил на специально подготовленной площадке недалеко от деревни Стризнево. В небольшом карьере экипажи по очереди и на время проходили короткие спецу-

частки. «Первый день задумывался как показательный, то есть каких-то сильных препятствий и сложностей мы участникам старались не создавать», — пояснил руководитель Внедорожного клуба Вологодской области Евгений Беляев.

Во второй день начался более серьезный этап соревнований — трофи-рейд «Сумрак». В течение 12 часов любителям экстрима



нужно было пройти несколько десятков точек, координаты которых они получили на старте.

В итоге победителем в категории «Туризм» стал экипаж в составе вологжан Максима Вострухина, Константина Талалова и Ульяны Ивановой. В группе «ТР-0» первыми также стали представители Вологды Владимир Евшутин и Сергей Хабеев. Среди техники «ТР-1» гонку выиграли череповчане Алексей и Дмитрий Жировы. Список призёров категории «ТР-2» возглавил экипаж вологжан Дениса Капустина и Романа Рухлова. У квадроциклистов победителями стали гости из Ярославской области Виталий Кустов и Сергей Попов.

Добавим, что победители этапа Кубка ДОСААФ примут участие в московских соревнованиях, которые пройдут осенью этого года.

ПОЛЬЗУЕШЬСЯ — ПЛАТИ

ТЕКСТ: ЕГОР ЕЛИН

Законное изъятие имущества грозит должникам, которые пользуются льготными займами от государства, но не выполняют своих обязательств по договору. Прецеденты уже есть.

Так, на днях автомобиль «КАМАЗ» 2007 года выпуска и прицеп к нему были изъяты у одного из заемщиков за невозврат займа, полученного в микрокредитной компании «Фонд ресурсной поддержки малого и среднего предпринимательства Вологодской области».

К проведению столь неприятной для предпринимателя процедуры пришлось прибегнуть сотрудникам фонда и судебным приставам после решения Сокольского районного суда

о взыскании с бизнесмена более 1 млн руб. задолженности.

«К сожалению, свои обязательства по возврату суммы займа он осуществлял с нарушением условий договора. Предпринимателем было допущено более десяти просрочек по внесению ежемесячных платежей. На определенном этапе исполнение обязательств было прекращено. Несмотря на неоднократные встречи с ним и попытки найти выход из ситуации до суда, и даже после вынесенного судом решения



бизнесмен продолжал пользоваться государственными деньгами и имуществом, находящимся у фонда в залоге, что приносило ему доход и дополнительную прибыль», — комментирует исполнительный директор ФРП Инга Селяева.

Поэтому фонд вынужден был прибегнуть к крайним мерам и изъять из пользования заемщика спецтехнику с целью последующей ее реализации и погашения задолженности. «Скорее всего, предпринимателю придется приостановить свою деятельность, хотя для нас это не самоцель. Наоборот, нам важно, чтобы заемщик вернул полученные средства самостоятельно, не теряя бизнес», — говорит Инга Юрьевна.

На сегодняшний день объем просроченной задолженности в фонде составляет около 5%. Это немного, но недополученные средства не позволяют оказывать помощь тем, кто за ней обращается. «Есть среди должников те, кто попал в сложную экономическую ситуацию, но готов выплачивать долг по индивидуальному графику или по мировому соглашению. Мы идем им навстречу, готовы подождать. А есть те, кто не идет на контакт, кто выбрал другие приоритеты — покупает дорогие автомобили, ведет бизнес, а по долгам просто не платит. К таким приходится применять жесткие меры. И, как показывает практика, они срабатывают — после ареста имущества у таких непопорочных предпринимателей сразу находятся средства, чтобы возратить взятые в долг государственные деньги».

ФРП: «Мы — за равный подход к заемщикам»

Фонд ресурсной поддержки Вологодской области был создан в конце 2010 года при содействии областного правительства. Его основная задача — предоставление государственной поддержки в виде займов субъектам малого и среднего предпринимательства.

За время своего существования клиентами фонда стали более 1 500 субъектов малого бизнеса, многие из которых не смогли по каким-то причинам получить кредит в коммерческих банках. Всего за годы своего существования ФРП выдал займов на сумму более чем 1 млрд руб. Благодаря его работе было сохранено более 11 тыс. и создано почти 4 тыс. новых рабочих мест.

«Мы рады, что многие заемщики стали нашими постоянными клиентами. Есть примеры, когда, придя буквально с одним ОГРН в кармане и вдохновляющей бизнес-идеей, некоторые предприниматели сегодня с нашей поддержкой смогли организовать экспортоориентированное производство и успешно

развиваются, — говорит Инга Селяева. — Именно поэтому мы хотим, чтобы эти добросовестные заемщики видели, что у нас одинаковое отношение ко всем: почему кому-то можно не платить, а с кого-то требуют соблюдать финансовую дисциплину?». Она подчеркивает, что цель действий фонда — встать на защиту честных предпринимателей и не позволять ненадлежащим заемщикам находить лазейки в законодательстве, чтобы не возвращать долги.

ФОРМУЛА РАЗУМНОЙ ПОДДЕРЖКИ

ФРП ФОНД
ФОНД РЕСУРСНОЙ ПОДДЕРЖКИ МАЛОГО И СРЕДНЕГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

ЗАЙМЫ на РАЗВИТИЕ БИЗНЕСА до 3 000 000 ₽ от 7,7% годовых

ЗВОНИТЕ: 8 (8172) 73-74-14, 73-73-14
СМОТРИТЕ: www.frp35.ru
ПРИХОДИТЕ: г. Вологда, ул. Конева, 15, оф. 307

РЕКЛАМА

РЕКЛАМА

Семейный тариф БАТУМИ

Авиарейсы из Череповца и обратно

При совместном путешествии семьи от 3-х и более пассажиров. Состав семьи: муж, жена, дети до 18 лет.

www.severstal-avia.ru

«КЛУБ ДЕЛОВОГО ОБЩЕНИЯ» ПОДДЕРЖИТ ГОРОДСКИЕ ПРОЕКТЫ В ВОЛОГДЕ

ТЕКСТ: МАРИЯ ВАРЗИНОВА

В мае состоялась встреча участников «Клуба делового общения» с заместителем губернатора Олегом ВАСИЛЬЕВЫМ. На мероприятии обсуждались вопросы образования, здравоохранения, культуры и искусства, физической культуры и спорта, охраны объектов культурного наследия, туризма, социальной политики. На встрече присутствовал и мэр Вологды Андрей ТРАВНИКОВ, т. к. многие важные проекты в этих сферах реализуются именно в областной столице.



В рамках встречи администрацией города и «Клубом делового общения» было подписано соглашение о сотрудничестве. Данное соглашение гарантирует поддержку со стороны вологодского бизнеса трех социально значимых городских проектов: «Дыхание улиц», «Город молодых талантов» и «Неделя в армии», каждый из которых уже подтвердил свою эффективность и важность.

Так, проект «Неделя в армии» направлен на создание условий для социализации подростков, формирования у них позитивного отношения к службе в армии. Подростки — участники военно-патриотических сборов — 7 дней живут в условиях, максимально приближенных к воинской службе. И как результат — меняют отношение к жизни.

«Дыхание улиц» — проект, который проводится в целях пропаганды здорового образа жизни, спортивного воспитания молодежи, популяризации дворовых видов спорта, содействия в реализации

молодежной инициативы. Он уже не первый год объединяет около сотни любителей уличных видов спорта, которые представлены такими дисциплинами, как паркур, воркаут, стритбол, фрисби, кроссфит, пляжный волейбол, брэйкданс, граффити, киберспорт.

«Город молодых талантов» на сегодняшний день представляет настоящее творческое движение, которое дает возможность каждому молодому талантливому жителю Вологды презентовать свои способности и выступить на открытых площадках города. За несколько сезонов его участниками стали более 3 тыс. музыкантов, поэтов, художников, актеров и фотографов Вологды. Итог — новые альбомы, приглашения на престижные конкурсы, новые выставки и напечатанные книги.

В дальнейшем каждая из программ получит необходимую помощь. Так, например,

часть проектов бизнес поддержит материально, а некоторые мероприятия представители клуба будут посещать в качестве экспертной стороны. Сами участники «Клуба делового общения» считают, что подобные проекты необходимы, т. к. они объединяют людей, которые заинтересованы в изменениях в городе.

После подписания соглашения «Клуб делового общения» выступил с инициативой провести Благотворительный прием в поддержку социальных проектов. В День молодежи, 27 июня, впервые в Вологде состоялось это большое светское мероприятие, включающее развлекательную программу, фуршет, присутствие специальных гостей, в числе которых были и Олег Васильев, и Андрей Травников, и заместитель губернатора Алексей Кожевников. Основным событием вечера стал благотворительный аукцион с лотами от известных людей, по итогам которого было собрано около 1,2 млн рублей.

Организаторами приема выступили «Клуб делового общения», Администрация города Вологды, журнал «Fresh Time» и креативное агентство «Бушман и Ко».



Мэр города Вологды Андрей Травников и председатель правления ВООО «Клуб делового общения» Андрей Сивков подписывают соглашение о сотрудничестве.

БИЗНЕС-КЛИМАТ: УМЕРЕННЫЙ

ТЕКСТ: РОДИОН ПОРТНОВ

В прошлом номере журнала мы писали о недавно состоявшейся встрече членов областной общественной организации «Клуб делового общения» с первым заместителем губернатора Антоном КОЛЬЦОВЫМ. На той встрече был озвучен ряд вопросов, касающихся улучшения бизнес-климата в регионе. В начале июня на пресс-завтраке для журналистов региональных СМИ Антон Викторovich по нашей просьбе ответил на некоторые из них.



Так, например, предприниматели призывали первого заместителя губернатора (который в ближайшее время станет председателем правительства Вологодской области) поспособствовать снижению транспортного налога, аргументируя тем, что многие перерегистрируют свои транспортные средства в тех регионах, где он в два-три раза ниже. Антон Викторovich опроверг эту информацию, отметив в первую очередь, что ставка транспортного налога в нашем регионе не менялась с 2009 года, и объем средств, поступающих от организаций в бюджет по этой статье, из года в год практически не меняется, составляя 230-240 млн руб. ежегодно. «Да, очень много разговоров ходит о том, что транспортники перерегистрируются в других регионах, в том числе и в Ярославской области. Мы совместно с департаментом финансов области и налоговой инспекцией провели анализ ситуации, и могу точно сказать, что количество организаций, встающих на учет в Вологодской и Ярославской областях, пропорционально выросло и там, и там, а количество автомобилей, приходящихся в среднем на одну организацию, у нас составляет

девять единиц, а в Ярославской — восемь. Так что слухи о том, что идет перерегистрация в другой регион, сильно преувеличены», — сообщил руководитель. При этом он признает, что в различных субъектах федерации ставки налога действительно разнятся, однако, по его словам, Минфин РФ планирует унифицировать налоговые ставки — «это перспектива ближайших нескольких лет».

Из этого можно сделать вывод, что размер транспортного налога как минимум пока не будет повышаться, а собираемые средства позволят и впредь медленно, но верно улучшать состояние дорог на территории региона.

Еще одна проблема, ухудшающая, по мнению предпринимателей, местный деловой климат — высокие тарифы на электроэнергию. Этот вопрос, по словам Антона Викторovichа, волнует не только бизнес, но и власть. Он напомнил, что конечная цена электроэнергии для коммерческих организаций и предпринимателей складывается из нескольких элементов. На те элементы, которые подлежат регулированию, — транспортная и сбытовая составляющие — тарифы не повышались. А вот цена мощности на оптовом рынке выросла, и не по вине государства. «Фактически пострадал в той или иной степени 61 субъект федерации, включая Вологодскую область. В стране были введены в эксплуатацию новые генерирующие мощности, и теперь идет возврат инвестиционных вложений через повышение отпускной цены. Мы сделали запрос в некоммерческую организацию

«Совет рынка». Коллеги ответили с таким посылом, что, мол, вы три года потерпите, потом цена пойдет вниз. Нас такой ответ не устроил, поэтому мы совместно с Законодательным Собранием области вышли с инициативой пересмотреть действующие правила, которые реально вредят бизнесу. Кроме того, в апреле вице-премьер правительства России Аркадий Дворкович дал поручение Минэнерго разобраться с ситуацией и найти решение».

Что же касается высоких цен на бензин (это также не способствует повышению конкурентоспособности продукции вологодских производителей), то Антон Кольцов резонно заметил, что здесь цены также формирует рынок, и правительство не вправе их устанавливать (разве что действия субъектов на монопольном рынке может контролировать ФАС). «На сегодняшний день у нас на территории области около 200 заправочных станций, из них 61 принадлежит «ЛУКОЙЛу». В этой ситуации мы видим только одно — надо развивать конкуренцию. Поэтому мы работаем с «Газпромнефть» по развитию их сети АЗС, проводили переговоры с другими поставщиками, но те пока не увидели для себя рентабельности и привлекательности. Мы же видим для себя выход только в поиске новых потенциальных партнеров. Пока только так».



В ДИАЛОГЕ

ТЕКСТ: АЛЕКСАНДР МАЛЬЦЕВ

Вопросы улучшения делового климата, совершенствования системы бизнес-кооперации, а также результаты налоговой политики в регионе обсуждались на совместном заседании правления областного Союза промышленников и предпринимателей и Ассоциации «Машиностроительные предприятия Вологодской области». Встреча прошла в июне на площадке «Северстали» и объединила руководителей ведущих предприятий и первых лиц государственной власти региона.

ПРОВЕРКА НА НАЛОГАХ

Юлия Суцневская, руководитель управления Федеральной налоговой службы по Вологодской области, рассказала предпринимателям о новых возможностях онлайн-сервисов, используемых ведомством, и основных показателях его работы за последние годы. Например, количество жалоб налогоплательщиков по налоговым спорам, пересмотренных вышестоящими налоговыми органами, сократилось с 510 в 2015 году до 423 в 2016-м. Число вологодских организаций, перерегистрирующихся в других регионах с целью оптимизации выплаты налогов, тоже сокращается: если в 2014 году — пиковом по этому показателю — их было 659, то в 2016-м

уже 181. При этом, судя по представленным графикам, число желающих зарегистрировать свой бизнес в нашем регионе вовсе не увеличилось (см. врез — *прим. ред.*).

Руководитель управления ФНС сообщила также, что вологодские предприниматели пользуются пониженной ставкой налога на прибыль, а также налога на имущество и транспортного налога. Такое решение позволило увеличить налоговую базу — после вывода объектов на полную мощность налогоплательщики, ранее использовавшие льготы, увеличили отчисления в областной бюджет по налогу на прибыль в 4 раза, а по налогу на имущество — в 12 раз.

Еще одна хорошая новость: если

в 2013 году налоговая нагрузка на бизнес Вологодской области составляла 3,1%, то по итогам 2016 — уже 2,5%, что является одним из самых низких показателей в стране.

Предприниматели, сидящие в зале, впрочем, больше говорили о наболевшем. Например, генеральный директор ЧЛМЗ **Владимир Боглаев** отметил огромное и все возрастающее количество бумажного

документооборота, с которым приходится сталкиваться при проведении налоговых проверок. Директор журнала «Бизнес и Власть» **Наталья Нестерова** призвала представителей налоговой службы быть более открытыми в информационном плане и заметила, что руководители многих крепких предприятий, работающих «в белую», не понимают, «за что их душат налоговики».

По итогам встречи ее участники рекомендовали управлению ФНС наладить прямой и открытый диалог с деловым сообществом, а обсуждение проблем налогового администрирования на регулярной основе продолжить на заседаниях рабочей группы («проектного офиса») под председательством первого заместителя губернатора **Антон Кольцова**.

СИЛА — В КООПЕРАЦИИ

На встрече с центральным докладом также выступил **Вадим Германов**, президент СПП ВО, генеральный директор Дивизиона «Северсталь Российская сталь». Он рассказал о текущей ситуации в ремонтном машиностроении «Северстали» и в целом-то неплохих перспективах сотрудничества с предприятиями машиностроительной отрасли Вологодской области.

Василий Галюк, президент областной ассоциации машиностроителей и генеральный директор АО «СКДМ» обратил внимание собравшихся на проблемы машиностроительной отрасли: кадровый голод, трудности с модернизацией оборудования, привлечением инвестиций и дешевых кредитов. Также он подчеркнул

необходимость упрощения процедуры реструктуризации налоговых платежей. Его коллега **Владимир Лысов**, вице-президент ассоциации и гендиректор ООО «ВекторСтальМаш», предложил обратить внимание на загрузку машиностроительных площадок в районах, где сохранились небольшие промышленные предприятия, и включить их в систему кооперационных связей с крупными машиностроительными предприятиями области. В свою очередь со стороны «Северстали» поступило (встреченное с безусловным одобрением) предложение ввести ряд преференций для партнеров — СППВО и предприятий-членов ассоциации.

А вот заместитель губернатора **Алексей Кожевников** посетовал на то, что промышленные предприятия региона не проявляют должного интереса к мерам государственной финансовой поддержки...

Подводя итоги, губернатор **Олег Кувшинников** отметил, что, несмотря на нередкую критику со стороны бизнеса, в области сложился адекватный налоговый режим, «позволяющий нашим предприятиям развиваться и смотреть в будущее с оптимизмом». Он также выступил с инициативой учреждения сертификата «Добросовестный налогоплательщик года» — планируется, что он будет вручаться наиболее ответственным и законопослушным предприятиям и предпринимателям по представлению налоговой инспекции и департамента экономического развития области.

Кроме того, руководителям машиностроительных предприятий было рекомендовано активнее проявлять инициативу в таких вопросах, как участие в машиностроительных кластерах региона, формирование делового климата, использование средств регионального Фонда развития промышленности и других мер государственной поддержки. Опыт же кооперационных отношений и интеграции малых и средних предприятий с ПАО «Северсталь» решено более активно распространять на взаимоотношения бизнеса с АО «Фос-Агро-Череповец». **BB**

Продолжение темы налогового климата в регионе — в одном из ближайших номеров журнала.



Источник: ИФНС России по Вологодской области

Фото: Сергей Кичигин

В ОЖИДАНИИ ЧУДА: КАК НИЗКАЯ ИНФЛЯЦИЯ ОБЕСПЕЧИТ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ РОСТ

ТЕКСТ: АЛЕКСАНДР МАЛЬЦЕВ

Рубль с начала года сильно укрепился, темпы инфляции снизились, достигнув 4%. Но бизнес обеспокоен тем, что ставки по кредитам по-прежнему высоки, а население жалуется на рост цен в магазинах, несопоставимый с официальными показателями. О том, как влияет на динамику инфляции и рост ВВП изменение ключевой ставки ЦБ, какую именно денежно-кредитную политику проводит регулятор и как это может помочь нашей экономике, мы поговорили с главой Отделения по Вологодской области Северо-Западного главного управления Центрального банка РФ Валерием НОСЕНКОВЫМ.



— Совет директоров Банка России на заседании 16 июня принял решение снизить ключевую ставку* на 0,25 процентного пункта до 9% годовых. До этого аналитики гадали: изменится ли ставка, и если да, то на сколько. Поясните, с чем связано именно такое решение.

— В Банке России отмечают сохранение инфляции вблизи целевого уровня — 4% и постепенное восстановление экономической активности в масштабах страны. Кроме того, продолжают уменьшаться инфляционные ожидания, хотя они еще по-прежнему велики. Краткосрочные инфляционные риски снизились, однако среднесрочные риски сохраняются на повышенном уровне. Поэтому для поддержания инфляции вблизи обозначенного целевого значения Центральный банк и продолжает проведение умеренно жесткой денежно-кредитной политики.

Сейчас ключевая ставка снижена на четверть процентного пункта, и Центральный банк видит пространство для дальнейшего ее снижения во втором полугодии этого года. В дальнейшем, принимая решение уже в конце июля, он будет также исходить из оценки

* Ключевая ставка — процент, под который ЦБ РФ дает деньги коммерческим банкам.

инфляционных рисков, динамики инфляции и экономики относительно прогноза.

— Многие упрекают ЦБ в том, что, стремясь снизить инфляцию до 4%, он игнорирует потребности развития экономики. Она нуждается в доступных деньгах, а из-за высокой ключевой ставки их нет — банки не дают дешевых кредитов.

— Важнейшее условие устойчивого экономического роста — это обеспечение ценовой стабильности. Поэтому в приоритете у ЦБ и низкая инфляция, и рост ВВП. У Банка России есть ряд стратегических целей, и все они имеют в качестве конечного эффекта рост экономики. Это ценовая стабильность, обеспечение устойчивости финансового рынка, доступность финансовых продуктов и услуг для населения и бизнеса, развитие национальной платежной системы, развитие технологий и поддержка инноваций на финансовых рынках.

Главной причиной высоких ставок по кредитам в коммерческих банках является не величина ключевой ставки ЦБ, а инфляция. Враг доступного кредита, как заметила на недавнем выступлении в Госдуме председатель Центробанка Эльвира Набиуллина, это как раз высокая инфляция: именно ее уровень в первую очередь закладывают коммерческие банки в ставки по кредитам.

Поэтому завышенные инфляционные ожидания — один из сдерживающих факторов экономического роста. Но, кстати, по нашим наблюдениям, в последние месяцы банки наращивают кредитование. Растет кредитование в первую очередь сельхозпроизводителей, транспортной отрасли, при этом спад выдачи кредитов есть в тех секторах, где были накоплены определенные проблемы, например, в строительстве.

С инфляционными ожиданиями населения сложнее, тут есть еще и психологический момент: всегда есть товары, которые подорожали: отдельные виды продуктов питания, бензин, к примеру. Люди это запомнили и не верят, что цены на них не будут расти и дальше. Они не видят, как меняются цены

ДВИЖЕНИЕ ПО НАМЕЧЕННОМУ КУРСУ

Мы попросили экспертов спрогнозировать, как повлияет снижение ключевой ставки ЦБ на экономический рост и доступность кредитования в ближайшей перспективе.



Богдан ЗВАРИЧ, аналитик ГК «ФИНАМ»:

— Значительного удешевления кредитов, на мой взгляд, ожидать не стоит. Да, регулятор и дальше будет снижать ставку, и к концу года она может опуститься в район 7,5—8%, чему способствует стабилизация инфляции у цели ЦБ, а также стабильностью валютного рынка. Соответственно, мы ожидаем, что ставки по кредитам могут снизиться на 1%. Более существенное снижение в рамках 2017 года маловероятно.

Что же касается экономического роста, то мы ожидаем рост ВВП России по итогам 2017 года на уровне 0,8—1%. Более уверенный рост экономике пока не удастся показать, что связано с сохранением определенных трудностей. Так, сектора, ориентированные на конечный спрос, смогут лишь к концу года начать демонстрировать восходящую динамику, что проявится лишь в итогах 2018 года.

Василий АТАМАНОВ, директор «БКС Премьер» в Череповце:

— Последние данные по инфляции в России стали отрезвляющим напоминанием сохраняющихся сложностей сдерживания инфляции в будущем, особенно с учетом ухудшения перспектив урожая в связи с холодной весной, потенциального разворота нефтяных цен и динамики курса рубля, изменения «фактора базы» для расчета потребительской инфляции, а также планов правительства по увеличению госрасходов во втором полугодии текущего года, включая повышение зарплат госслужащих. Эти факторы не вызывают у нас удивления: мы сохраняем наш прогноз роста цен во втором полугодии и ожидаем инфляцию на уровне 4,5—5% к концу этого года. Снижение ключевой ставки на 0,25% должно увеличить доступность кредитования и стимулировать инвестиционную активность и экономический рост в стране. Правда, докризисный уровень ставок потребительского кредитования вряд ли достигим в среднесрочной перспективе. По крайней мере, снижение банковских ставок не будет носить лавинообразного характера. Самое трудное наша экономика преодолела. Цены на нефть более или менее стабильны, появились внутренние драйверы, «точки роста», такие как АПК, пищевая промышленность и др. По оценкам наших аналитиков, ВВП России может в этом году вырасти на 1,2—1,5%.



по экономике в целом. Ожидаемая населением инфляция в 10% — это все-таки высококотовато. Но если удастся справиться с волатильностью уровня инфляции, то через какое-то время эти ожидания сблизятся с фактической инфляцией.

А если люди увидят, что сбережения сохраняются, это создаст базу для инвестиций, причем долгосрочных. Пока же люди ожидают высокий рост цен, они покупают больше сегодня, и это подстегивает инфляцию.

Вклад отдельных компонентов в индекс потребительских цен Вологодской области (2016—2017, год к году)



— Какие основные риски для инфляции есть до конца года?

— Во-первых, традиционный фактор — курс рубля. Это очень сильный и быстрый канал влияния на цены, т. к. в нашей экономике велика доля импортных товаров и их комплектующих. Во-вторых, цены на нефть и газ. Не секрет, что наша экономика и наш бюджет по-прежнему зависят от мировой конъюнктуры цен на углеводороды. В-третьих, ситуация зависит и от притока инвестиций в развивающиеся страны. Кризис где-нибудь в Юго-Восточной Азии или Латинской Америке для иностранных инвесторов означает моментальное закрытие позиций по всему пакету активов на развивающихся рынках, в том числе и в России. В-четвертых, инфляционные ожидания, о которых я уже говорил. В-пятых, ситуация с урожаем, хотя сейчас это скорее нейтральный фактор. Кстати, то, что мы сейчас видим инфляцию в районе 4% по стране, — это во многом результат хорошего урожая в течение двух лет подряд и увеличения предложения.

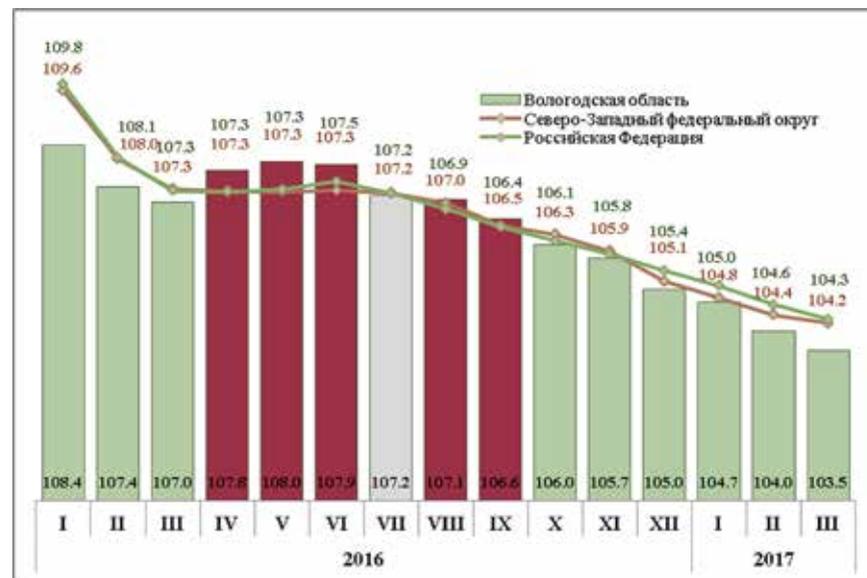
— Как обстоят дела с инфляцией в нашем регионе?

— Индекс потребительских цен и тарифов на товары и услуги, по данным Росстата, в Вологодской области достиг целевого ориентира в 4% уже в феврале 2017 года, а в марте, совершив «перелет», составил 3,5% к соответствующему периоду предыдущего года. И тенденция снижения регионального индекса потребительских цен, начавшаяся в прошлом году,

продолжается. При этом интенсивность роста цен в регионе начиная со второго полугодия 2016 ниже, чем в РФ и в СЗФО (см. график внизу — прим. ред.).

Наблюдалось замедление темпов роста всех компонентов инфляции: продовольственных товаров, непродовольственных товаров, платных услуг населению (см. график вверху — прим.ред.) Так, по сравнению с аналогичным периодом прошлого года цены на большинство продуктов либо снизились, либо замедлили свой рост. Существенное сдерживающее влияние на продуктовую инфляцию оказало снижение цен на плодовоовощную продукцию: в марте текущего года в годовом выражении цены на фрукты снизились на 18,2%, на овощи — на 12,9%.

Индекс потребительских цен (в процентах к соответствующему периоду предыдущего года)



При этом основными элементами, ускоряющими рост цен в регионе, оставались мясопродукты, молоко и молочная продукция, алкогольные напитки.

По сравнению с мартом 2016 года также наблюдалось замедление роста цен во всех товарных группах непродовольственных товаров. При этом цены на теле- и радиотовары, компьютеры, средства связи, инструменты и оборудование снизились от 2 до 10%.

В наименьшей степени на региональный индекс потребительских цен повлиял рост цен на платные услуги. В этом сегменте он во многом зависит от увеличения стоимости услуг жилищно-коммунального хозяйства: в марте 2017 года их рост составил 103,6% (год к году), что увеличило инфляцию на услуги на 0,3%.

— И все же получается, что инфляция низкая, а ставка ЦБ по-прежнему высокая. Стоит ли ожидать ее снижения в ближайшее время?

— Ключевая ставка будет снижаться, но постепенно. Когда инфляция прочно закрепится на уровне 4%, ставка может быть 6,5—6,75%. Сейчас важно сформировать доверие людей к способности Банка России удерживать инфляцию вблизи целевого уровня длительное время. Поэтому наш подход к снижению ключевой ставки останется взвешенным и осторожным. **BB**

«БИЗНЕС КЛАСС»: УСПЕХА ДОСТОИН КАЖДЫЙ

ТЕКСТ: ЕГОР ЕЛИН

Сбербанк и Google при поддержке правительства Вологодской области объявили о запуске бесплатной программы для микро- и малого предпринимательства — «Бизнес класс». Действующие и начинающие бизнесмены региона смогут узнать, как начать собственное дело или вывести существующий бизнес на новый уровень.

«Мы заинтересованы в том, чтобы предприниматели не только получали современные и качественные финансовые услуги, но также имели доступ к новым знаниям и инструментам, благодаря которым они могут развивать свой бизнес, — комментирует **Сергей Нечаев**, управляющий Вологодским отделением Сбербанка. — Программа «Бизнес класс» разработана ведущими бизнес-экспертами России и благодаря этому учитывает специфику и особенности российского рынка».

По словам заместителя губернатора **Алексея Кожевникова**, в регионе на протяжении нескольких лет реализуется целый комплекс мероприятий, направленный на развитие и поддержку новых направлений и проектов в сфере малого бизнеса. «Мы рассчитываем, что программа «Бизнес класс» будет способствовать развитию предпринимательства, и с ее помощью малый бизнес станет вносить еще больший вклад в экономику региона», — отмечает он.

Регистрация участников уже открыта на сайте www.business-class.pro, занятия стартуют 15 августа и продлятся пять месяцев. Программа представлена в двух режимах: «онлайн» и «интенсив». К первому могут присоединиться жители всех регионов России. Он составлен из видеороликов, тестовых заданий, вебинаров и дополнительных материалов. Второй доступен в регионах реализации программы (кроме Вологодской это Новгородская, Мурманская области и Карелия) и включает в себя все составляющие режима «онлайн», а также наставничество и встречи с опытными экспертами. Интенсивный курс «Бизнес класса» состоит из восьми онлайн-модулей и четырех очных мастер-классов, которые пройдут в Великом Новгороде.

Участникам предлагаются на выбор две траектории обучения: «Я хочу начать собственный бизнес» и «Я хочу развивать существующий бизнес». Первая группа пройдет программу, направленную

на создание бизнес-плана, регистрацию и развитие своего дела с нуля. Вторая займется анализом и оценкой слабых сторон своих компаний, развитием предпринимательских навыков, оптимизацией бизнеса и стратегией его продвижения. К наиболее активным участникам будут прикреплены наставники, которые на каждом этапе смогут отвечать на возникающие вопросы и поддерживать в принятии бизнес-решений.

«Мы благодарны правительству Вологодской области за всестороннюю поддержку в реализации «Бизнес класса» в регионе. Надеемся, что программа будет интересна локальным представителям МСП-сектора и поможет им грамотно подходить к созданию или развитию своего дела, — говорит **Марина Жунич**, директор по взаимодействию с органами государственной власти Google Россия. — Участникам будут рекомендованы тестовые задания, видеоролики и дополнительная литература для самостоятельного изучения. На протяжении всего курса будет проводиться поэтапная оценка их достижений».

По завершении программы опытные предприниматели познакомятся с новейшими методиками и инструментами для развития бизнеса в современных реалиях, а начинающие бизнесмены получат практические знания о бизнес-процессах и пошаговый план открытия собственного дела. **P**

Наталья НЕСТЕРОВА, директор журнала «Бизнес и Власть»:

«Для развития своего дела необходимо постоянно учиться и совершенствоваться. Современные технологии позволяют развиваться с группой экспертов в онлайн формате, что очень удобно. Мне кажется, этот курс поможет мне и моей команде не только «прокачать» собственный бизнес, но и распространить полезные знания через наши информационные ресурсы, что однозначно должно помочь региональному малому бизнесу в эти непростые для него времена.»

Регистрация участников проекта «Бизнес класс» — до 15 августа на сайте www.business-class.pro

БАНК «ВОЛОГЖАНИН»: 25 ЛЕТ РАСТЕМ ВМЕСТЕ С ВАМИ



Банк «Вологжанин» был основан ровно 25 лет назад, в 1992 году, и стал первым в Вологде региональным коммерческим банком. За время своей работы банк не только преодолел несколько экономических кризисов, выдержал конкуренцию крупнейших кредитных учреждений федерального масштаба, но и активно развивался, планомерно наращивая свой финансовый, кадровый и технический потенциал. О значимых моментах в работе банка рассказал председатель Правления ЗАО «Банк «Вологжанин» Алексей ИГНАТЬЕВ.



О ЦИФРАХ

Банк «Вологжанин» сегодня — это десятки тысяч частных клиентов и предприятий Северо-Западного региона, 14 дополнительных офисов и более 200 сотрудников, благодаря которым банку удается занимать достойные позиции на финансовом рынке. В настоящее время банк занимает 312 место по размеру активов из более 600 банков страны и 67 место в ранжировании лизинговых компаний, является участником системы страхования вкладов и членом Ассоциации региональных банков. С каждым годом «Вологжанин» улучшает показатели своей деятельности. Так, на 1 января 2017 года показатель рентабельности активов (ROA) составил 1,47% против 1,2% в прошлом

году, показатель рентабельности собственного капитала (ROE) — 10,62% и 7,3% в этом и прошлом году соответственно. За каждой из этих цифр стоит кропотливая работа сильного профессионального коллектива и доверие тысяч клиентов.

В последние годы банк взял курс на активное внедрение интернет-технологий для максимального удовлетворения потребностей клиентов. Так, для физических лиц реализован и успешно функционирует удобный интернет-банкинг Quick-bank*, позволяющий совершать платежи с карты любого** банка. В прошлом году интернет-сервис банка «Вологжанин» вошел в рейтинг самых функциональных российских систем интернет-банкинга. Согласно данным рейтингового агентства RAEX, сервис Quick-bank занимает 35 место среди всех российских систем по информационной, финансовой безопасности и функционалу.

«Безусловно, с течением времени в работе банка с клиентами многое изменилось, но основной принцип нам удалось сохранить: вопросы клиента решаются оперативно, а предложенное решение максимально соответствует специфике конкретного клиента или бизнеса».

Для юридических лиц разработан целый комплекс решений для ведения и развития бизнеса в сети. Помимо привычной интернет-системы «Банк-клиент», мы предлагаем

инновационные модули быстрой оплаты для ресурсоснабжающих и образовательных организаций, интернет-эквайринг для крупных торгово-сервисных предприятий и интернет-эквайринг в формате «Лайт» для небольших компаний, осуществляющих продажи товаров и услуг через группы в социальных сетях, объявления в газетах и т. д. Кроме того, была модернизирована и внутренняя банковская система, что положительно сказалось на скорости и качестве обслуживания клиентов.

О ГЛАВНОМ

С момента основания банка клиент в «Вологжанине» является самой ценной и главной фигурой, вокруг которой существуют все бизнес-процессы. Об успешности выбранной модели говорит тот факт, что некоторые наши клиенты пользуются услугами банка на протяжении всего пери-

ода его существования, а многие предприятия используют комплексное банковское обслуживание. Как и 25 лет назад сотрудники банка ежедневно решают сотни задач

клиентов, помогая выбрать оптимальные финансовые инструменты. Безусловно, с течением времени в работе банка с клиентами многое изменилось, но основной принцип нам удалось сохранить: вопросы клиента решаются оперативно, а предложенное решение максимально соответствует специфике конкретного клиента или бизнеса. Сохранить гибкость банку позволяет использование различных инструментов финансирования проектов: помимо традиционной материальной поддержки предприятий в виде кредита, мы оказываем еще и услуги лизинга, которые вообще редко оказываются региональными банками.

Необходимо отметить, что с участием банка «Вологжанин» выполняются многие реальные задачи, стоящие перед муниципалитетами и предприятиями области, такие как строительство автодорог и жилых комплексов, развитие сельского хозяйства и лесной отрасли, торговли и сферы услуг. Например, предприятиям ОАО «Вологдавтодор» и ООО «Магистраль» мы помогаем обновлять парк дорожной техники и оборудования, с АО «Племзавод «Заря» ежегодно реализуем сделки по приобретению сельскохозяйственной техники. Также помогаем развиваться в непростых экономических условиях известным вологодским дилерам легковых и грузовых автомобилей, участвуем в финансировании текущей деятельности предприятий коммунальной сферы, поддерживаем лесозаготовительные и лесоперерабатывающие предприятия области в вопросах приобретения новой современной спецтехники и финансирования сезонных кассовых разрывов.

О БУДУЩЕМ

Из года в год банк «Вологжанин» доказывает свою надежность и признание среди клиентов. Поэтому в планах сохранение доступности оказываемых услуг, работа над развитием удобных и быстрых сервисов, облегчающих работу наших клиентов, а также разработка новых эффективных бизнес-продуктов. Кроме того, планируется реализация значимых городских

* Quick-банк.
** Для обеспечения безопасности платежей в сети Интернет карта должна быть подключена к мобильным сервисам банков (SMS-информированию) или иметь одноразовые пароли для совершения интернет-платежей.



Одно из значимых событий в истории банка «Вологжанин» — открытие операционного офиса в Санкт-Петербурге.



и федеральных проектов. В настоящее время нами ведется активная работа по реализации проекта национальной платежной системы. В начале текущего года мы на 100% раскрыли сеть банкоматов, пунктов выдачи наличных и роз-терминалов для обслуживания карт «Мир». В ближайшей перспективе — выпуск собственных карт «Мир» с оригинальным дизайном.

Банк «Вологжанин» по-прежнему принимает активное участие в социальной жизни вологжан, поддерживает благотворительные, творческие и социальные проекты. Банк также оказывает поддержку общественным и спортивным организациям, например, Федерации пулевой и стендовой стрельбы Вологодской области, где готовят спортсменов, достойно

представляющих нашу область на российских и международных соревнованиях, включая Олимпийские игры.

Ну а главной оценкой нашей деятельности служит факт, что десятки тысяч клиентов сумели добиться позитивных перемен в жизни и бизнесе благодаря сотрудничеству с банком «Вологжанин». От лица нашего большого коллектива хочу поблагодарить клиентов и партнеров за плодотворное сотрудничество и оказанное доверие, которые помогают нам развиваться и совершенствоваться. История наших общих побед продолжается.



МЫ ЗА ЛЕГКИЙ ПЕРЕХОД!



Промсвязьбанк предлагает новым клиентам — компаниям малого бизнеса специальные условия обслуживания при переходе из другого банка. В рамках специального предложения «Легкий переход» предприниматель может открыть расчетный счет в Промсвязьбанке без комиссии и получить три месяца бесплатного обслуживания. Выпуск корпоративной карты, оформление зарплатного проекта и выдача карт всем сотрудникам компании также осуществляются бесплатно.

Одно из преимуществ обслуживания бизнеса в Промсвязьбанке — удобный и функциональный интернет-банк PSB On-Line. При открытии расчетного счета в рамках акции бизнес получает возможность бесплатно подключить PSB On-Line, бонусом подключается e-token.

Переход на обслуживание в Промсвязьбанке дает возможность бесплатно пользоваться сервисом проверки контрагентов до конца месяца подключения. Руководитель компании или главный бухгалтер получают три месяца

льготного обслуживания по премиальной программе Промсвязьбанка Orange Premium Club. А специальные предложения от партнеров Промсвязьбанка позволят на льготных условиях воспользоваться юридической и финансовой помощью, решить задачи продвижения бизнеса.

Акция «Легкий переход» также предусматривает фиксированную ставку по эквайрингу — 1,95% независимо от оборота и бесплатный прямой документооборот с бухгалтериями 1С и «Мое дело».

Смена банковских реквизитов никак не отразится на взаимодействии предпринимателей с партнерами — банк предоставляет шаблон письма для уведомления контрагентов, а новые реквизиты клиент сможет выгрузить из интернет-банка.

«Промсвязьбанк всегда был надежным партнером для компаний МСБ. Мы постоянно развиваем продукты, которые позволяют бизнесу работать еще эффективнее. Развивая транзакционные продукты, мы отталкиваемся именно от потребностей предпринимателей. Помимо традиционных банковских операций Промсвязьбанк предлагает дополнительные небанковские сервисы, например, юридическое или бухгалтерское сопровождение. Мы понимаем, насколько небольшим компаниям важно качество обслуживания по приемлемой цене, и сделали не только вход в банк максимально комфортным, но и последующее обслуживание удобным и необременительным», — отмечает Анатолий Мариничев, региональный директор Вологодского офиса Промсвязьбанка.

Ознакомиться с условиями акции «Легкий переход» и зарезервировать счет можно на сайте банка в разделе для малого бизнеса. **Р**

Подробную информацию можно получить в офисах банка по адресам:
г. Вологда, ул. Ленина, 10, тел.: (8172) 79-59-39, 79-59-89
г. Череповец, Советский пр-т, 99а, тел.: (8202) 55-87-05
www.psbank.ru

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

ЗА ШИРМОЙ ОПТИМИЗМА

ТЕКСТ: АЛЕКСАНДР ИЛЬИЧЕВ

Областные чиновники в рамках публичных слушаний в начале июня отчитались перед депутатами об исполнении областного бюджета за прошлый год. Парламентарии рекомендовали им убавить оптимизма, сконцентрировав внимание не на достижениях, а на осмыслении действительности.

По крайней мере, такое впечатление сложилось у наблюдателей после заглавного доклада, с которым выступила **Светлана Пономарева**, возглавляющая департамент стратегического планирования. Ее выступление стало своеобразным прологом к обсуждению прошлогоднего бюджета.

НИ ОДНОГО ПЕЧАЛЬНОГО СЮРПРИЗА

С точки зрения научного подхода к предмету исследования — экономической обстановке в регионе — Светлана Анатольевна подошла грамотно. Приведенные в выступлении цифры свидетельствовали о победоносном неуклонном экономическом росте почти по всем направлениям: «Все отрасли показали положительную динамику, никто не ушел в минус». И впрямь реальные ключевые макроиндикаторы превысили прогнозируемые. Исключение составляет оборот розничной торговли. Правда, тут расхождение, казалось бы, несущественно — 161,5 против 176,5 млрд руб. Пономарева объясняет невысокую активность населения в этом сегменте экономики склонностью граждан к сбережению. Возможно, это и так. Но некоторые наблюдатели объясняют это явление «скрытой» инфляцией, когда продукты дорожают, и денег у населения становится меньше. Практически неизменной осталась и структура расходов населения: все также около 60% доходов граждане тратят на покупку продовольствия. И если взять во внимание, что некоторые макроиндикаторы

в определенной степени увязаны друг с другом и прогнозы в целом оправдались, то откуда образовалась такая погрешность в расчетах? По всему выходит, что действительность немного подретуширована. Каким образом? Вариантов несколько. Например, в АПК, как следует из доклада, фиксируется небывалый рост финансовых показателей. «Сельское хозяйство работает не только эффективно, но и повышает свою рентабельность», — сказала Светлана Пономарева. Но не все с ней согласились. Если копнуть глубже, то выясняется, что в этом показателе присутствует всевозможная государственная помощь, и если ее вычленишь, то получается, что рентабельность в сельском хозяйстве не превышает и 2%. На этот факт обратил внимание на публичных слушаниях депутат Владимир Буланов.

Еще можно заложить в расчеты консолидированную сумму доходов местных бюджетов. Вместе с тем их реальное наполнение доходами с мест составляет порядка трети от общих доходов, остальное — помощь извне. В итоге на цифрах получается, что иной район живет вроде бы благополучно, а на деле — едва сводит концы с концами.

Вполне предсказуемо, что парламентарии ожидали от Пономаревой «ложки дегтя», дескать, чтобы было, над чем задуматься. Но в основном лился только «мед», который пришелся по вкусу далеко не всем парламентариям. Они ожидали услышать критический анализ ситуации. «Мы должны за каждой цифрой

видеть, что сделано хорошо, а что сделано не так. Мы встречаемся с людьми и знаем их настроение. И нам не так важно, какое место занимает регион в стране, а важно знать, как живут люди, как они относятся к власти, ее оценивают», — заметила депутат Людмила Ячеистова.

Было видно, что Светлана Пономарева расстроилась. Она не могла взять в толк, зачем в ее огороде депутаты кидали такие камни, видимо, не разобравшись в экономических премудростях индикаторов...

ЗА ИСКЛЮЧЕНИЕМ ПУСТЯКА

И впрямь, если рассматривать успехи в целом, то позитивный тренд, обозначенный в докладе Пономаревой, налицо. И задача стратега — сопоставить цифры, чтобы понять, катится ли регион в пропасть либо идет в гору. Разумеется, все познается в сравнении. И в какой ситуации наша область оказалась после мирового финансового кризиса 2008 года тоже объяснять не надо.

Тут не грех и старое помянуть. В разгар кризиса тогдашний губернатор заявлял о разработанной областным правительством антикризисной программе, и многие в это поверили. В дальнейшем выяснилось, что никакой уникальной программы не было. Просто набрали кредитов в коммерческих банках под большие проценты и на последующие годы загнали регион в долговую яму, из которой сейчас только-только начали выкарабкиваться. Так что в сравнении с той кризисной

точкой успеха действительно имеют место быть и должны радовать, а не огорчать.

Следует также заметить, что в докладе звучали и тревожные нотки, которые на фоне выросших за год показателей остались малозаметными. В первую очередь это касается демографической ситуации в регионе, которая неуклонно движется в минусовом направлении. В какой-то степени ситуацию спасают мигранты. Однако просвета в демографическом вопросе пока не видно. И это обстоятельство не может не тревожить. Попытки мотивировать рождаемость материнским капиталом дают вроде бы всплеск рождаемости, но проблемы в целом не решают. Причины хорошо известны — неважное социальное самочувствие молодых людей, не видящих перспектив ни в улучшении жилищных условий, ни в плане содержания семьи.

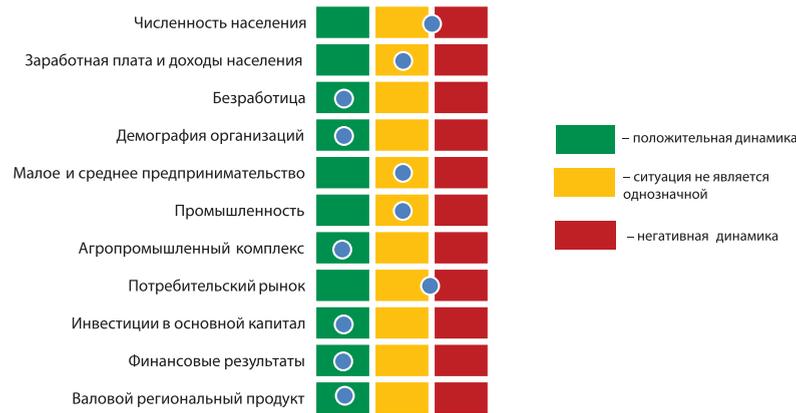
Возможно, Пономарева сознательно обошла проблему в строительной отрасли. А ведь совсем недавно об успехах на этом поприще неустанно рассказывали с высоких трибун. А теперь хвастаться нечем, поскольку строительные фирмы одна за другой банкротятся. Предложение на рынке жилья многократно превысило возможности населения, то бишь платежеспособный спрос. Например, в Вологде в прошлом году было построено 300 тыс. кв. м жилья. Из них 100 тыс. кв. м оказались невостребованными. А если сюда присовокупить неудержимый рост цен на стройматериалы, то становятся понятны причины кризисных явлений в этом сегменте.

Как бы то ни было, но исследование на суд депутатов было представлено серьезное. С поправкой на погрешность статистики.

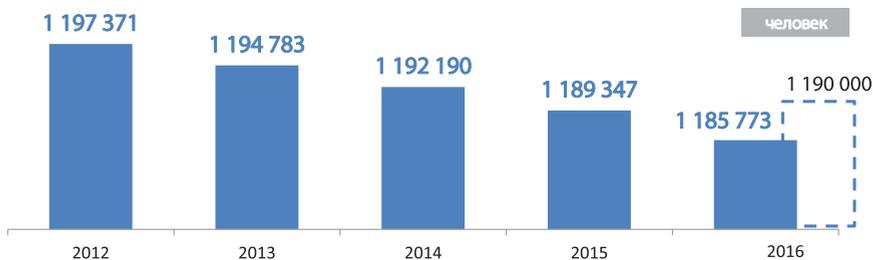
МЫ УСТАЛИ ОТ ПОТЕРЬ

С докладом об исполнении бюджета за прошлый год выступила начальник управления бюджета и межбюджетных отношений **Татьяна Голыгина**, о результатах внешней проверки рассказала председатель Контрольно-счетной палаты **Ирина Корнакова**. В свое время бюджет обсуждался в парламенте не раз, в него вносились многочисленные поправки, поэтому итоги его исполнения закономерно вызвали новые вопросы.

Социально-экономическое развитие Вологодской области за 2016 год



Среднегодовая численность постоянного населения



Немало копий было поломано по поводу профицита бюджета-2016. Этот показатель был образован искусственно — напомним, сделано это было для того, чтобы выполнить условия соглашения с Минфином РФ о поэтапном погашении регионального госдолга. Образование положительной разницы между доходами и расходами — событие для региона неординарное, ведь на протяжении долгих лет региональный бюджет исполнялся с дефицитом. Своего апогея он достиг в 2011 году и составил 7,2 млрд руб. В то время всерьез обсуждали возможность банкротства Вологодской области. К счастью, до этого дело не дошло.

Новому региональному лидеру Олегу Кувшинникову ничего не оставалось делать, как потихоньку «закручивать гайки» бюджетных расходов, т. к. на былые поступления от главного кормильца области — «Северстали» — надежды не было. Оставалась одна зацепка — активная работа с федеральными ведомствами по привлечению средств целевых программ и по поэтапной замене коммерческих кредитов на бюджетные.

Депутаты от оппозиционных партий настаивали на уменьшении суммы профицита. Как ни крути, а деньги были «отобраны» от социальной сферы. Что же касается Минфина, то с ним, по мнению парламентариев, следует вести переговоры о более щадящем режиме отчислений, т. к. в создавшейся ситуации повинна в том числе и федеральная власть. Почему бы не пойти на уступки?

С такой постановкой вопроса трудно не согласиться, но тут следует понимать, что Министерство финансов — ведомство, живущее цифрами и ничем иным. И закрытые дома культуры, библиотеки, больницы, учебные и спортивные заведения ему, что называется, до фени. Там не привыкли сентиментальничать.

Напомню, как начиналась оптимизация «социалки», затронувшая и административную систему. С мест послышалось роптание. Сельские жители завалили депутатов обращениями на тему: спасите, помогите, поспособствуйте. Областные чиновники советовали представителям социальной сферы в районах самостоятельно изыскивать внутренние возможности для финансирования, то есть

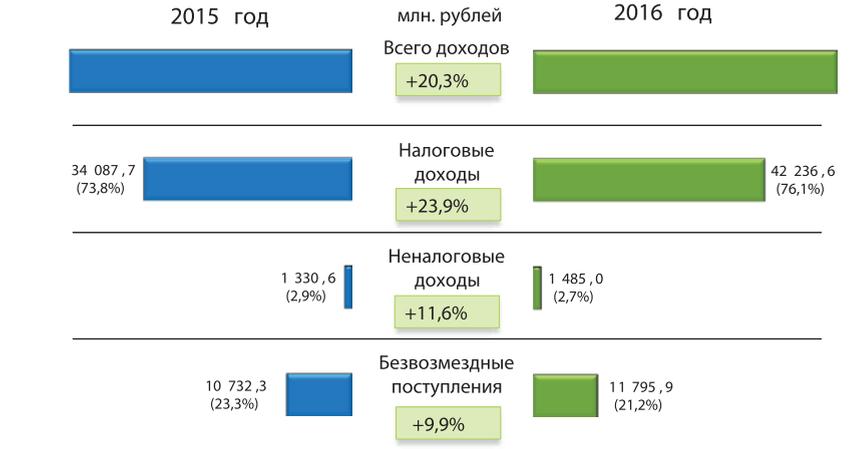
самим зарабатывать деньги. Однако с этим вышла накладка, и во многом по причине менталитета сельских жителей: им было трудно представить, как культуру можно «продавать»? Да и тех средств, что все-таки удавалось заработать, не хватало, чтобы свести концы с концами... Чему теперь удивляться? Что молодежь уезжает из села в поисках лучшей доли? Что рождаемость сокращается?

Олег Кувшинников столкнулся с серьезным вызовом: с одной стороны, федералы требуют от региональной власти ужать все расходы, с другой — по этой причине растет социальное напряжение. Тут не каждый выдержит такое давление. Но принимать непопулярные решения губернатору все же пришлось. Как бы то ни было, но поменьше ключевые финансовые показатели начали выправляться: объем государственного долга в 2016 году по сравнению с 2015 годом сократился на 3,2 млрд руб. За этот же период на 8,3 млрд руб. подросли бюджетные доходы. А эффект от мероприятий по укреплению доходного потенциала бюджета за прошлый год составил рекордную сумму — 3,1 млрд руб.

Конечно, на фоне таких показателей меркнет тема о чрезвычайно высокой доле социальных расходов — 66,3%. Между тем доля расходов по статье «национальная экономика» составила лишь 18%. Такое соотношение, когда в экономику вкладывается слишком мало средств, еще называется «бюджетом проедания». Эту проблему еще много лет назад в областном парламенте заостряли депутаты от оппозиционных партий, когда «лишние» деньги в казне еще водились. Но их не поняли, напомним, что у нас бюджет «социально ориентированный».

А что до вложения средств в экономику, так в этом деле больше вопросов, чем ответов. Вот, к примеру, дали гарантии на поддержку птицепрома, а чем дело кончилось? Да и «Вологодская ягода» волчьей оказалась. Тут не знаешь, как и быть. Пока что на лучшее надеяться сложно, поскольку акценты в составлении бюджета нынче сделаны на фискальную политику. А что делать, раз самим зарабатывать сложно? **ББ**

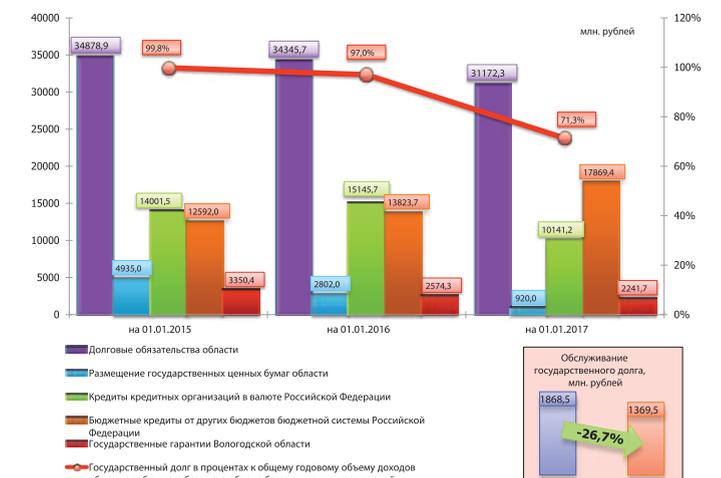
ДОХОДЫ ОБЛАСТНОГО БЮДЖЕТА ЗА 2015—2016 ГОДЫ (ДОЛЯ В ОБЩИХ ДОХОДАХ ОБЛАСТНОГО БЮДЖЕТА)



СТРУКТУРА РАСХОДОВ ОБЛАСТНОГО БЮДЖЕТА



ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ДОЛГ (СТРУКТУРА)



Источник: департамент стратегического планирования Вологодской области.

Источник: Контрольно-счетная палата Вологодской области.

СТАНДАРТ КОНКУРЕНЦИИ

ТЕКСТ: ТАТЬЯНА БАЛАЕВА

Важной составляющей работы антимонопольного ведомства является внедрение Стандарта развития конкуренции в субъектах Российской Федерации. О том, как идет работа в этом направлении в Вологодской области, мы беседуем со старшим государственным инспектором Вологодского УФАС Олегом СУЧКОВЫМ.



— Олег Николаевич, в первую очередь давайте определим, что понимается под «Стандартом развития конкуренции»?

— Для ответа на этот вопрос необходимо понять, что такое конкуренция. Юридическое понятие «конкуренция» закреплено в Федеральном законе № 135 «О защите конкуренции» и понимается как соперничество хозяйствующих субъектов, при котором самостоятельными действиями каждого из них исключается или ограничивается возможность каждого из них в одностороннем порядке воздействовать на общие условия обращения товаров на соответствующем товарном

рынке. Конкуренция имеет свою цель — обеспечить удовлетворенность потребителя от действий хозяйствующих субъектов, которые могут предложить более выгодные условия и характеристики своего товара, но эти действия не должны вредить другому хозяйствующему субъекту, то есть его конкуренту — это совершенная, свободная и чистая конкуренция, когда отдельные покупатели и продавцы не могут влиять на цену, но формируют ее своим вкладом спроса и предложения.

Другими словами, это такой тип рыночной структуры, где поведение продавцов и покупателей заключается в приспособлении к равновесному состоянию. Развитие — это поступательное движение, эволюция, переход от одного состояния к другому. Стандарт — эталон, шаблон, образец, модель. В нашем случае и получается, что «Стандарт развития конкуренции» — это модель перехода от одного состояния конкуренции (мы должны понимать, что на данный момент конкуренция в полном смысле этого слова не отвечает нашим интересам) к более совершенной ее форме. Именно поэтому правительство РФ предложило в 2015 году субъектам федерации «Стандарт развития конкуренции», который направлен на установление системного и единообразного подхода к осуществлению деятельности органов власти любого уровня по созданию с учетом региональной специфики прозрачных и комфортных условий для развития конкурентной среды.

Не последнюю роль здесь играет создание стимулов и содействие формированию условий для развития, поддержки и защиты субъектов малого и среднего предпринимательства, а также содействие устранению административных барьеров.

— Но об этом мы уже давно слышим. Это же не единственный в своем роде нормативный документ, который бы способствовал развитию конкуренции. В чем особенность этого стандарта?

— Вы правы, стандарт — не первый и не единственный документ, который определял бы тенденции развития нашей экономики и конкуренции. Все зависит от нас, как мы воспримем реалии экономической жизни, насколько способны органы власти, в первую очередь областные органы власти и органы местного самоуправления отреагировать на изменения, выявить потенциал региона (или района) и дать ему развитие. Поэтому одним из принципов Стандарта является прямая заинтересованность высшего должностного лица субъекта РФ. Так, указом президента РФ в «Перечень направлений для оценки эффективности деятельности высших должностных лиц субъектов РФ по созданию благоприятных условий ведения предпринимательской деятельности» включен такой показатель, как содействие развитию конкуренции на основе Стандарта. Кроме того, постановлением правительства РФ от 26 ноября 2015 года

№ 1270 содействие развитию конкуренции включено в «Перечень индивидуальных показателей для оценки эффективности деятельности органов исполнительной власти субъектов РФ». Правительством уже утверждены показатели этого критерия, а приказом Минэкономразвития от 4 февраля 2016 года № 43 утверждена методика расчета значений этих показателей.

Ежегодно до 10 марта субъекты РФ должны направлять доклады о состоянии и развитии конкурентной среды в Аналитический центр при правительстве РФ, АНО «Агентство стратегических инициатив по продвижению проектов», Минэк и ФАС России. Каждый орган и экспертное учреждение дают свою оценку, что в конечном счете влияет на рейтинг субъекта РФ. Кроме того, определен единый организационный принцип: заключение соглашения между органами исполнительной власти региона и органами местного самоуправления о внедрении Стандарта, где описываются порядок, формы и направления взаимодействия.

Внедрение предполагает разработку плана мероприятий по содействию развитию конкуренции и создание уполномоченного органа. Таковым в нашей области является комитет государственного заказа, задачами которого является разработка «дорожной карты», подготовка ежегодного доклада, а также координация других органов власти в этом направлении. Согласно Стандарту, в регионе формируется коллегиальный орган (в Вологодской области он уже создан, это инвестиционный совет при губернаторе), на заседаниях которого рассматриваются и утверждаются предложения и документы в целях стимулирования развития конкуренции.

Кроме того, разрабатывается и утверждается перечень приоритетных рынков и перечень социально значимых рынков, обосновывается выбор каждого рынка; устанавливаются целевые показатели в отношении таких рынков. Стандарт предполагает проведение различного рода мониторинга, например, на предмет наличия или отсутствия административных барьеров, удовлетворенности потребителей качеством товаров (работ, услуг) и состоянием цен, удовлетворенности официальной информации о состоянии конкурентной

среды, деятельности субъектов естественных монополий и хозяйствующих субъектов, доля участия субъекта РФ или муниципального образования в которых составляет 50 и более процентов.

Создание и реализация механизмов общественного контроля за деятельностью субъектов естественных монополий, как и информационная составляющая, явля-

«Стандарт развития конкуренции» направлен на установление единообразного подхода к осуществлению деятельности органов власти любого уровня по созданию прозрачных и комфортных условий для развития конкурентной среды».

ются необходимыми элементами внедрения «Стандарта развития конкуренции». Реализация этих направлений, считаю, позволит максимально достичь тех целей, которые в целом бы помогли создать совершенную конкуренцию. Это только структурированная, организационная составляющая, площадка для определения конкретных целей, задач и действий. Именно на ее основе создается база для решения вопросов, ставятся задачи и планы, которые должны быть реализованы.

— На каком этапе сейчас происходит внедрение Стандарта в Вологодской области, какие планы ставит Вологодское УФАС?

— Наша область прошла этап организационного становления. Создан коллегиальный орган, и определен уполномоченный орган, ежегодно подготавливается доклад, проводятся мониторинги, информация размещается в интернете.

Но этого мало, это не решает вопроса. Внедрение Стандарта стоит перед нашей службой в целом как приоритетное направление. ФАС разработана и утверждена «Стратегия развития конкуренции и антимонопольного регулирования в Российской Федерации на период 2013—2024 годы», подготовлен проект указа президента РФ «Об основных направлениях государственной политики по развитию конкуренции». Ежегодно проводятся обзоры лучших практик по внедрению Стандарта.

Со стороны Вологодского УФАС при каждой рабочей встрече эта тема

является актуальной. Мы задаем вопросы об исполнении Стандарта, даем свои предложения, в частности, направили в адрес комитета государственного заказа области, Законодательного собрания и Ассоциации «Совет муниципальных образований Вологодской области» проект четырехстороннего соглашения с Вологодским УФАС, которое опреде-

ляет общие цели и задачи совместного взаимодействия.

Это даже больше, что предлагает нам Стандарт. Связь в этом направлении исполнительных, законодательных органов и органов местного самоуправления позволит более детально и эффективно решить задачу по внедрению Стандарта. Надеемся, что соглашение будет подписано в ближайшее время. Мы не стоим в стороне, как наблюдатели или как эксперты; мы видим себя непосредственными участниками процесса. С комитетом госзаказа области ведется постоянная конструктивная работа, выработана совместная позиция по вопросам развития конкуренции и реализации на территории области законодательства о закупках, где предполагается привлечь все заинтересованные структуры, а также общественность и представителей бизнеса. По разработке перечня приоритетных рынков мы предлагаем включить рынок по переработке и реализации нефтепродуктов. Это тема для нас и всех жителей области очень актуальна.

— Это очень амбициозные планы.

— Это начало, надо стремиться и найти смелость выявить все проблемы, найти потенциал, поставить цель и достичь ее. При невероятной критике в адрес Вологодского УФАС мы продолжаем рассматривать громкие дела, как, например, дело «о платных парковках» в Вологде, вопрос по стоимости бензина в регионе. Почему же здесь стоит отступать? 

САМЫЙ СВОБОДНЫЙ ЧЕЛОВЕК

ТЕКСТ: АЛЕКСАНДР МАЛЬЦЕВ

Виктор ЧУЧИН — личность в Вологодской области известная и уважаемая. Председатель правления группы компаний «Устюггазсервис», в свои 66 лет он открыл для себя настоящую формулу гармонии и успеха. Она складывается из нескольких составляющих: крепко стоящий на ногах бизнес, активная общественная и благотворительная деятельность, большая и крепкая семья, плюс время остается на то, чтобы посвятить себя еще одному увлечению — путешествия по родному краю. Каждый год он сплавляется на плоту в устье Северной Двины, чтобы все лето провести на воде... Тем интереснее посмотреть, какой профессиональный путь проделал этот человек. И повод есть: в этом году Виктор Николаевич отмечает 50 лет своей трудовой деятельности.



Первые деньги он заработал еще в 5 классе: отец научил его вязать саки — сетки для донной ловли на длинном шесте. Устюг — рыбацкий город, поэтому такие снасти более полувека назад пользовались большим спросом. «Вечерами, сидя вместе с родителями перед радиоприемником — телевизоров тогда еще не было, — скачивал вдвойне нитки десятого номера на веретено. За неделю связал свой первый сак, пошел на рынок и практически сразу продал его. За три рубля», — вспоминает Виктор Николаевич.

В 16 лет 16 июня 1967 года он устроился работать на кожгалантерейную фабрику, где получил удивительную для наших дней специальность — раскройщик шорно-седельных изделий. «Вообще, в те годы устроиться на работу у молодежи не было никаких проблем. Почти на всех предприятиях требовались рабочие руки, а если ты еще и спортсмен... — говорит юбиляр. — Спорт в те годы был развит на предприятиях очень сильно, и везде были свои спортивные команды по большинству видов спорта».

Параллельно с работой Виктор учился в школе рабочей молодежи, продолжал заниматься в спортивной школе. А три дня в неделю в ночное время разгружал баржи с зерном на хлебоприемном

предприятии — «дабы там в то время зарплату выдавали ежедневно по утрам».

Захотелось получить престижную для тех лет профессию токаря, и Виктор перешел работать учеником токаря на Литейно-механический завод. Освоил специальность быстро и спустя несколько недель сам стал учить учеников токарному делу.

Следующий этап в жизни оказался переломным для сознания молодого и перспективного рабочего. Достигнув призывного возраста, Чучин пошел служить в ряды Советской Армии. Служить довелось на Западной Украине, в прославленной во времена Великой Отечественной 24-й мотострелковой «Железной дивизии».

«Я всегда любил пошутить, был в молодости разгильдяем. Поначалу в армии не вылезал из нарядов за каждое, не попадал с точки зрения командиров, сказанное слово, — признается Виктор Николаевич. — И вот, на одном из занятий нам «в разрезе» показали противотанковый управляемый ракетный снаряд. Я посмотрел и как-то сразу понял, как там все устроено. И даже стал поправлять преподавателя, который нам об этой установке рассказывал. Офицер оказался «правильным», не обиделся на нарушение субординации. И предложил мне со временем самому вести занятия. Увидел во мне потенциал. У меня в свою очередь проснулся интерес к различным дисциплинам, показывал одни из лучших результатов по физической подготовке и на стрельбах. Стал «Отличником боевой и тактической подготовки». И для себя твердо решил, что после армии пойду учиться дальше». Демобилизовался осенью — документы в вуз подавать уже поздно. Что делать? Дабы подзаработать денег, Виктор отправляется с товарищами поискать романтику в Мурманском траловом флоте.

«Думал, годик поработаю, пойду поступать в Ленинград в Институт физкультуры им. Лесгафта. Но судьба распорядилась иначе. Во время плавания сломал плечо, которое к тому же неправильно срослось, пришлось делать повторную операцию... Подал документы в Лесотехническую академию на заочное», — объясняет Виктор Николаевич, почему профессиональная спортивная карьера не удалась. Со временем благодаря упорным тренировкам он восстановил здоровье. И сегодня физическая культура и спорт в его жизни занимают важное место.

ГЛАВНАЯ ГОРДОСТЬ

За 50 лет трудовой деятельности Виктор Николаевич получил немало различных наград. Особенно ценны для него звание почетного гражданина Великого Устюга (кстати, его мама Чучина Нина Константиновна также является почетным гражданином города). Очень гордится медалью «Во имя созидания Алтайского края» за Бийский проект, медалью «Ордена за заслуги перед Отечеством II степени» и именными часами президента страны Владимира Путина за газификацию Белокурихи. Есть медаль за вклад в развитие Вологодского района и города Вологды. Есть еще немало других наград — всех не перечислить. Но главная гордость Виктора Чучина — его дети, которых у него четверо и, конечно, четыре внуки и два внука.

После работы на флоте Виктор вернулся в Устюг и поступил работать слесарем-сантехником ЖКХ по обслуживанию многоэтажных жилых домов. Молодого сантехника да еще с высшим образованием заприметил Алексей Николаевич Плеханов, работавший в то время председателем Великоустюгского горисполкома.

Он и назначил перспективного работника директором «Межрайгаза».

Став руководителем, Чучин поставил перед коллегами цель: стать лучшим газовым предприятием в области. «Пришлось много работать над созданием коллектива, да и самому, чтобы стать профессионалом, пришлось работать практически без выходных и до позднего вечера, — вспоминает он. — В то время было очень развито соцсоревнование среди «Межрайгазов», а также коммунальных предприятий области. Результаты не заставили себя ждать. Почетные грамоты

и переходящие знамена получали каждый квартал».

Но амбициозному руководителю этого казалось мало. Он поехал изучать зарубежный опыт и наработки передовых газовых хозяйств страны. Это дало дополнительный результат. «Мы в Великом Устюге одними из первых в России наладили производство блочно-модульных котельных и получили разрешение для реализации по всей стране. Следом освоили производство блочно-модульных газорегуляторных пунктов собственной разработки и производство цокольных вводов. Все эти изделия на международных газовых выставках признавались как лучшие в РФ», — не без гордости говорит Чучин.

Еще одно достижение — в 1995 году его организация одна из первых в стране освоила строительство газопроводов из полиэтиленовых труб вместо стальных (к примеру, «Вологдагаз» и «Череповецгаз» начали строить



В «послужном списке» ГК «Устюггазсервис» — успешное сотрудничество с оборонным предприятием «Звездочка» (г. Северодвинск).

16 июня в год 50-летия трудовой деятельности Виктор Николаевич встретился со своими друзьями на плоту, на котором он пришел недавно из Вологды в Устюг.



полиэтиленовые газопроводы лишь спустя 11 лет).

В 2000 году из филиала «Вологдаоблгаз» организации удалось реформироваться в самостоятельное юридическое лицо — «Устюггаз», что придало ее развитию новый импульс. В 2004 году Росгазификация присваивает «Устюггазу» звание лучшего газового хозяйства в РФ, и компания удерживает это звание в течение пяти лет подряд.

Параллельно с эксплуатацией сетей «Устюггаз» ежегодно строит около 50 км газопроводов и выходит на общероссийский уровень, получив в 2006 году задачу газифицировать город-курорт Белокуриху в Алтайском крае. Устюжане тогда удивили всех, газифицировав город за 22 дня.

В этом же году Виктору Николаевичу предлагают переехать в Вологду и возглавить одновременно пять предприятий: «Устюггаз», «Вологдагаз», «Череповецгаз», Вологодский филиал ГПРГ и «Северную газовую компанию». Тогда пришлось работать с удвоенной энергией, чтобы успеть везде и внести весомый вклад в развитие этих предприятий.

В 2011 году Виктору Николаевичу исполнилось 60 лет, и он вышел на пенсию. Однако учитывая его неумный характер, «пенсионная жизнь» оказалась не по нему. Началось создание собственного бизнеса, в чем он здорово преуспел. Головная компания «Устюггазсервис» начала вести строительство газопроводов и котельных не только в Вологодской области, но и далеко за ее пределами. Как емко говорит Виктор Николаевич, «от Алтайского края до Калининграда и от Черного моря до Белого». «Однажды участвовали

значимым и благотворительным проектам. Для примера достаточно упомянуть уличные спортивные площадки из антивандальных тренажеров, которые были подарены Великому Устюгу, Вологде, Верховажью, Северодвинску, Яренску — городам, где работает его компания. Недавно в Устюге появилась новая достопримечательность — памятник знаменитому первопроходцу Ерофею Хабарову. Немалая финансовая помощь оказывается в спортивном и культурном направлениях...

Человек большой внутренней свободы, Виктор Николаевич по-прежнему полон энергии, активно участвует в общественной жизни и при этом про бизнес не забывает. Он контролирует около двух десятков компаний, причем из самых разных сфер: это и ресторанный бизнес, и пивной, и коммунальный, и гостинично-туристический. На вопрос, с чем связан такой разброс, он отвечает: «Мне всегда было тесновато работать в одном направлении. Кроме того, очень хочется продвинуть Устюг. Отсюда и ресторан «Устюг Великий» в Вологде. Отсюда и идея возрождения «Баварии»

в общероссийском тендере по строительству газопровода в Бийске. Все участники торгов говорили, что менее, чем за год это сделать невозможно, а правительство настаивало на более сжатых сроках — город просто замерз бы. Мы реализовали проект по строительству энергоцентра и газопровода длиной 67 км за шесть месяцев. И в самые холода, когда было ниже минус 40, мы запустили котельную.

«Мне всегда было тесновато работать в одном направлении. Кроме того, очень хочется продвинуть Устюг. Я хочу, чтобы о моем городе, об этих местах и людях больше узнали и в области, и в стране»

Губернатор тогда еще пожурил местные компании, приводя наших ребят «с родины Деда Мороза» в пример», — с улыбкой вспоминает он.

Профессионализм в работе поразительным образом сочетается у Чучина с широтой души, открытостью к социально

в Устюге — нашего старейшего пивного завода, которому уже более 140 лет. Сеть магазинов «Товары из Великого Устюга» — это способ поддержать наших товаропроизводителей. Я хочу, чтобы о моем городе, об этих местах и людях больше узнали и в области, и в стране». **Р**



Виктор Николаевич у ресторана «Устюг Великий» в Вологде.



ВОМЗ И ВОЛОГДА — 45 ЛЕТ ВМЕСТЕ!

ТЕКСТ: ВИКТОРИЯ СМОЛЬНИКОВА

870-летний юбилей Вологды — праздник для всех ее жителей. Этот тезис верен и для завода, который вот уже более 45 лет работает во славу родного города и страны.

Вологодский оптико-механический завод является неотъемлемой составляющей нашего старинного города, а история предприятия — часть его истории.

Создание современного машиностроительного завода в Вологде наряду с другими предприятиями этой отрасли существенным образом изменило вектор развития областного центра, судьбу многих его жителей.

Сегодня ВОМЗ — лидер вологодского машиностроения! Никакой магии — труд, инновационное мышление, умение видеть перспективу и добиваться максимального качества. 68% продукции, которая

выпускается в области в сфере машиностроения, — заслуга предприятия. Это сложные оптико-электронные и оптико-механические приборы, тепловизионная техника, товары гражданского назначения. С 2009 года завод входит в состав холдинга «Швабе» — и это еще одна возможность для динамичного развития и ежедневного совместного движения вперед.

Новая вершина, покорить которую намерен коллектив ВОМЗ, — лидерство на рынке оптических приборов. Для этого есть все: современное оборудование и технологии, грамотный коллектив — более двух тысяч

человек. И главное — умение чувствовать веяние времени. Более чем половина продукции предприятия — инновационная. И это оценили не только в России. Более 26 стран мира стали постоянными партнерами завода.

Если бы мы могли визуализировать, как тесно связаны Вологда и Вологодский оптико-механический завод, то с высоты птичьего полета, наверное, увидели бы целую сеть из нитей — исторических, экономических, социальных. Это скорее образ. Но есть и вполне реальные нитки трубопроводов, которые



Генеральный директор АО «BOM3» Василий Морозов

А потому солидные средства вкладываются в реконструкцию и модернизацию энергокомплекса акционерного общества. В 2003 году была запущена паровая мини-ТЭЦ. В 2009 году — вторая очередь газотурбинной установки. Она обеспечила предприятие собственной электроэнергией и повысила надежность и потенциал котельной, обогревающей центральную часть города.

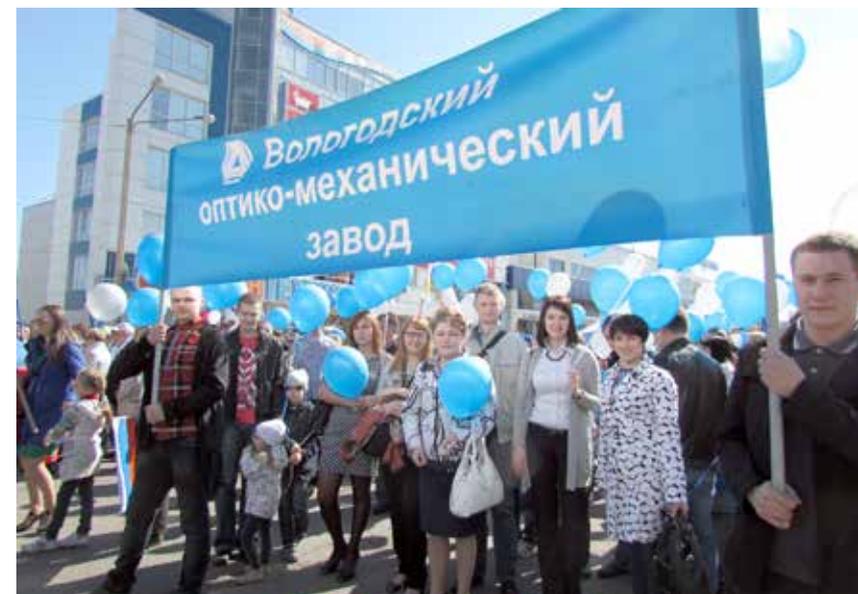
Экология — еще одна забота предприятия. Здесь выстроена целая система сохранения окружающей среды: раздельный сбор отходов, выбросов в атмосферу и сброс сточных вод. Значительные средства предприятие выделяет на создание очистных сооружений с системой замкнутого водоборота. В 2007 году в эксплуатацию были введены водозаборные и очистные сооружения на реке Содеме. Объемы использования технической воды составляют около 60% всего заводского водопотребления. Все промышленные стоки завода проходят через станцию нейтрализации, а затем сбрасываются в канализационную сеть. Экологии города — минимальный ущерб.

Источником электроэнергии АО «BOM3» является собственная понижающая подстанция. Предприятие оказывает услуги по передаче электрической энергии городским потребителям, что в среднем за год составляет 110 млн кВт/ч.

Заводчане очень любят Вологду, являются активными участниками, а не редко

соединяют предприятие, около 240 домов и организаций. По ним в квартиры тысяч вологжан поступают горячая вода и тепло. И жители знают: если дом

отопливает котельная BOM3, то зимой они точно не замерзнут. Ведь социальная ответственность для предприятия — не просто слова.



и инициаторами многих городских мероприятий.

А еще на заводе уверены: чистота всего города начинается с каждой отдельной улицы. Потому на субботниках сотрудники BOM3 всегда в первых рядах: молодежь, ветераны, целые семьи. Убирают не только территорию завода, но и окрестные улицы. А летом — другой «праздник

труда» — цветочный. Полтора десятка клумб украшают территорию завода и площадку у проходной. Чтобы улыбнулись и заводчане, и просто прохожие. Каждый год за свои цветочные шедевры предприятие получает награды городского конкурса «Цветущий город».

Все городские праздники тоже не обходятся без работников завода.



На первомайской демонстрации предприятия каждый год в общей колонне.

Спортивный дух заводчане поддерживают на городской Спартакиаде трудовых коллективов. В этом году в этой «битве профессионалов» команда BOM3 взяла серебро.

А в целом, подсчитали на предприятии, так или иначе каждый третий житель Вологды связан с оптико-механическим заводом. Одни здесь работают, другие — занимаются в спортивном центре BOM3, у третьих дети отдыхают в заводском лагере «Озерки», четвертые получают от завода тепло. Все это незримо, но прочно соединяет судьбу завода и судьбы вологжан. **Р**

МОТИВАЦИЯ НА СОЗИДАНИЕ

ТЕКСТ: АЛЕКСАНДР МАЛЬЦЕВ

ОАО «Славянский хлеб» — яркий пример не только современного производства, но и компании, которая дарит тепло и внимание окружающим людям. Возможно, главная причина повышенной социальной ответственности предприятия — его продукт. Ведь хлеб — это не просто еда. Исторически так сложилось, что он несет в себе особую ценность.



42 года связывают историю этого хлебопекарного производства и города Вологды. За это время сформировались настоящие трудовые династии — на «Славянском хлебе» ими не только гордятся, но и стараются всячески сохранить традицию. «У нас трудится более 300 человек, и есть те, кто работает у нас не в первом поколении, — рассказывает **Инна Широпаева**, управляющий директор предприятия. — Мы решили сделать небольшой праздник для детей наших работников — а их пришло несколько десятков! В День защиты детей, 1 июня, мы провели мастер-класс «Шаг в профессию «пекарь». Познакомили ребят с технологией выпечки, они посмотрели, где и как работают их родители, попробовали сами что-то испечь. Когда они получили из печи свои еще горячие рогалики, эти эмоции сложно передать словами!»

И пускай немногие из экскурсантов свяжут свою жизнь именно с выпеканием хлеба, на предприятии, уверена руководитель, работа найдется любому профессионалу: от медсестры до оператора котельной. Да и воспитательный эффект в подобных акциях тоже есть: школьники учатся более уважительно относиться к хлебу, к труду пекарей.

Именно поэтому на предприятии с готовностью отзываются на предложения

со стороны учебных заведений города о проведении экскурсий, организации производственной практики или летних сезонных работ. «Мы тесно сотрудничаем с городским центром занятости по проекту летнего трудоустройства несовершеннолетних, — продолжает Инна Анатольевна. — Уже с 14 лет желающие могут попробовать себя у нас в трудовой дея-

тельности, научиться полезным навыкам и при этом заработать свои первые деньги».

Многое «Славянский хлеб» делает и для города: часто выступает спонсором различных мероприятий и социальных проектов, оказывает благотворительную помощь детским домам, домам престарелых, общественным организациям. «В основном мы помогаем своей продукцией, для нас это не такие уж большие траты. Но зато сколько благодарности мы слышим в ответ!» — объясняет свою мотивацию руководитель и приводит многочисленные примеры.

Вот один из них: «Мы дружим с приходом храма Рождества Пресвятой Богородицы на Нижнем Долу, который сейчас восстанавливает протоиерей Александр Лебедев. Он не только освящает нашу продукцию к Пасхе, но и проводит встречи с нашими работниками, беседует «по душам». В этом я вижу определенный смысл. Ведь если есть благостная среда в коллективе, то и работа спорится, и хлеб вкусный получается».

Еще один показательный пример — поставка массовых видов продукции по социальным ценам в торговые сети. Один из крупных ритейлеров продает хлебобулочную

продукцию «Славянского хлеба» под своей маркой по доступным ценам, и производитель с готовностью идет на это: ему не стыдно за свое качество, и массовый покупатель получает то, что нужно.

Впрочем, ассортимент «Славянского хлеба» не ограничивается традиционными сортами, здесь внимательно следят за вкусовыми трендами и регулярно радуют вологжан новинками. И не только вологжан — качество здешнего хлеба настолько высоко, а логистика настолько продумана, что вологодский товар с готовностью берут и в Архангельской, и в Ярославской областях.

В бизнес-среде и в экспертном сообществе высоко ценят работу предприятия. Практически каждый год «Славянский хлеб» удостоивается различных наград. Одна из последних на сегодняшний день — I место на конкурсе «Серебряный Меркурий — 2017», который проводит региональный Союз ТПП, номинация: «За вклад в развитие российского предпринимательства». «Эта и другие награды очень важны для нас, — говорит Инна Широпаева, когда я замечаю очередной новый диплом на стене ее кабинета. — И думаю, что они не случайны».

В конце нашей беседы Инна Анатольевна просит: «Напишите, пожалуйста, пожелание: вологжане, любите свой город. Только любовь мотивирует на созидание, не требуя ничего взамен». **Р**



ЦИФРОВОЕ БУДУЩЕЕ: ЧЕТВЕРТОЕ ПОКОЛЕНИЕ СВЯЗИ В ВОЛОГОДСКОЙ ОБЛАСТИ

ТЕКСТ: РОДИОН ПОРТНОВ

Сегодня немногие телеком-компании могут похвастаться темпами развития, как у Tele2. В апреле 2015 года оператор запустил сеть 3G в нашем регионе, сейчас на Вологодчину пришла 4G-связь оператора. Компания, получившая лицензии для развития скоростного мобильного интернета в 2014-м, чуть больше чем за два года запустила сети с поддержкой 3G и 4G в 61 субъекте России. Для рынка телекоммуникаций почти невероятно, но факт.

С конца мая стандарт LTE доступен абонентам Tele2 в Вологде и Череповце, уже сейчас 54% населения области могут воспользоваться интернетом на скорости до 32 Мб/с. К концу лета зона покрытия существенно вырастет — 4G будет доступен 80% жителей региона.

Сеть с поддержкой высокоскоростного интернета работает в частотном диапазоне 800 МГц, что обеспечивает широкое покрытие и высокую скорость передачи данных. Особенности частоты позволяют комфортно пользоваться мобильным интернетом не только на улице, но и внутри помещений.

Требования к качеству растут у абонентов пропорционально потребностям в услугах мобильной связи. У Tele2 с начала 2017 года действует система SON (self-organized network), за счет которой происходит автоматическая подстройка параметров сети на основе мобильных измерений абонентов. Использование системы позволяет компании обеспечивать качественные голосовые услуги и передачу данных при повышенных нагрузках на инфраструктуру связи, а также снижать издержки, что позволяет продолжать удерживать выгодные цены для абонентов.

При строительстве LTE-сети в регионе оператор использовал современное оборудование Nokia. Поскольку сети 2G и 3G в Вологодской области также построены на оборудовании данного производителя, это позволяет вести более качественный мониторинг и настройку сети.



Руслан Никитенко рассказал о новых возможностях для частных и корпоративных абонентов Tele2 на пресс-завтраке, символично названном «На высоте».

Чтобы качество связи Tele2 протестировали как можно большее число жителей Вологодчины, оператор в течение трех месяцев предоставляет им в два раза больше интернет-трафика в 4G. Бонус будет действовать для новых абонентов при подключении пакетных тарифов «Мой разговор», «Мой онлайн», «Мой онлайн+».

Кроме того, для всех абонентов новой тарифной линейки безлимитные звонки на Tele2 внутри региона и по России не уменьшают пакет минут, ежемесячно производится перенос остатков непотраченных минут, гигабайтов и SMS. Трафик в социальных сетях и мессенджерах не тарифицируется на большинстве тарифных планов.

Хотя услуга переноса остатков на данный момент не действует на B2B-тарифах, оператору удалось сделать выгодное предложение вологодскому бизнесу. По итогам работы в корпоративном сегменте в Северо-Западном регионе за 2016 год абонентская база и выручка Tele2 от данного направления

увеличились более чем на 25% и 40% соответственно. Основными драйверами развития стали увеличение количества крупных компаний среди клиентов и рост потребления интернет-трафика, в том числе развитие M2M-направления.

«Запуск 4G открывает новые возможности для наших частных и корпоративных абонентов в Вологде и Череповце, — говорит директор вологодского филиала Tele2 **Руслан Никитенко**. — Появление техноло-

гии позволит нашим клиентам почувствовать более высокие скорости не только в LTE, но и в 3G, поскольку трафик теперь будет проходить по обеим сетям. Это важно с учетом увеличения количества абонентов Tele2 и роста их потребностей в мобильном интернете. Запуск нового стандарта связи в Вологде и Череповце — только первый шаг. В 2017 году мы продолжим расширять покрытие 4G и увеличивать емкость сетей в регионе».

Увеличивая емкость, Tele2 работает на опережение, поскольку и тех, кто нуждается в мобильном интернете, и возможностей его использования становится больше с каждым днем. Так, например, смартфон все чаще выполняет функции кошелька. За 2016 год количество абонентов оператора, которые совершают платежи с мобильного телефона, в нашем регионе выросло в 1,6 раза. И если считать рост «мощности» смартфона одним из элементов будущего, то можно сказать, что это будущее в Вологодской области уже наступило. **Р**

ОКНО В ЕВРОПУ: ЭСТОНСКИЙ ВАРИАНТ

ТЕКСТ: СВЕТЛАНА СМЫСЛОВА

Меры поддержки российского экспорта в страны Европейского Союза, создание и организация деятельности на территории стран ЕС партнерской сети компаний, снижение финансовых расходов и получение максимальной прибыли при торговле со странами Старого Света — эти и другие вопросы стали главными на встрече членов «Клуба экспортеров» с директором по развитию Эстонско-Российской палаты предпринимателей (ЭРПП) Сергеем КУДРЯВЦЕВЫМ, которая состоялась в рамках реализации проекта «Бизнес на экспорт».

Более двух часов длился вебинар, на котором были презентованы практические возможности предприятий малого и среднего бизнеса для развития экспорта в страны ЕС.

Ни для кого не секрет, что Европа — один из наиболее крупных мировых рынков сбыта. Многие российские предприятия стремятся его освоить, но зачастую, столкнувшись с реалиями жизни, оставляют эту затею до лучших времен.

«Наша главная задача — организовать доступ к инструментам бизнес-среды Евросоюза российским предпринимателям. Прежде всего это содействие экспортерам из России в выходе на европейские

рынки. Существует очень много тонкостей, к примеру, налоговое администрирование, таможенно-логистические и производственные компоненты, о которых бизнесмены могут просто не догадываться. ЭРПП предлагает вологодским предприятиям использовать возможности площадок Эстонии для повышения эффективности своего бизнеса или открытия его направления на территории ЕС. Мы являемся своеобразным мостиком, благодаря которому можно диверсифицировать деятельность предприятий России в бизнес-среду, существующую в Эстонии, как части Европейского Союза, для развития и расширения конкретных

направлений деятельности компании», — подчеркнул в своем выступлении Сергей Кудрявцев.

Так, ЭРПП со своей стороны обеспечивает администрирование присутствия представителей малого и среднего бизнеса в ЕС и организацию логистической дистрибуции, которая позволит экспортировать продукцию в любую страну Евросоюза, применяя специальные таможенные процедуры, что существенно сокращает расходы при экспортных поставках и повышает доход от сделок. При этом товар приобретает в Эстонии таможенный статус товара ЕС, т. е. может свободно перемещаться по всей территории Евросоюза уже как европейский товар. Экономия, получающаяся из-за применения специальных таможенных процедур в ЕС на территории Эстонии, остается в распоряжении компании-производителя.

«В итоге экспортер получает продажу товара по ценам внутреннего рынка ЕС, свободу контактов с потенциальными покупателями на территории Евросоюза, отсутствие таможенного надзора при перемещении товаров и возможность расчетов в рублях с европейской фирмой за экспортируемые товары. Еще один плюс — это безналоговое использование всей полученной прибыли совместной эстонско-российской фирмы — технического импортера, т. к. ставка налога на нераспределенную



Алексей Логанцов считает, что сотрудничество с ЭРПП — это реальная возможность выйти на торговые площадки Европейского Союза.

и финансовые источники структурных фондов Европейского Союза.

По окончании вебинара многие вологодские предприниматели проявили заинтересованность в реализации данной бизнес-схемы и создании совместных предприятий на экономической площадке Эстонии.

«Сейчас многие отечественные предприятия заинтересованы в организации торговли отечественного товара на территории ЕС, причем по европейским ценам. Сотрудничество с представителями эстонской стороны, консультирование и помощь представителям малого и среднего бизнеса — это реальная возможность не только выйти на торговые площадки Европейского Союза, но и сделать это с максимальной выгодой для самих производителей», — отметил председатель регионального отделения «ОПОРЫ РОССИИ» **Алексей Логанцов**.

По словам организатора мероприятия, руководителя проекта «Бизнес на экспорт» **Юлии Балашовой**, в лице

прибыль в Эстонии — 0%. Соответствующую прибыль можно использовать как для реинвестирования деятельности компании в Евросоюзе, так и напрямую использовать ее — вывод осуществляется через дивиденды», — уточнил Сергей Кудрявцев.

Кроме того, при реализации данного бизнес-проекта существует возможность использования европейских механизмов финансирования торговых операций: кредитования под залог товаров на складе, факторинг, открытие товарных аккредитивов, овердрафт и другие. Преимущества делового и налогового климата Эстонии — это эффективные инструменты бизнес-среды: дешевые европейские кредитные ресурсы (ставки от 1,5% до 12% годовых), недорогой лизинг техники, оборудования, различные формы финансовой господдержки



Татьяна Крицкая:
«Уверена, что многие вологодские компании возьмут на вооружение представленный эстонской стороной бизнес-проект и смогут достойно представлять свою продукцию на территории Евросоюза».

ЭРПП вологодские представители малого и среднего бизнеса приобретают настоящего партнера в Европейском Союзе, который сможет взять на себя функции

официального дистрибьютора и значительно расширить рынки сбыта. «При создании совместной компании предприниматели не только пользуются всеми преимуществами схемы, но и полностью контролируют весь процесс. Дополнительный плюс — это возможность смещения центра прибыли с отечественной на европейскую компанию с меньшим уровнем налогообложения».

«Импонирует, что в основе предложенного бизнес-проекта лежит индивидуальный подход к организации внешней торговли, который позволяет более эффективно осуществлять торговлю российских компаний за рубежом, получая дополнительную прибыль по сравнению со стандартными процедурами индивидуального выхода на рынки зарубежных стран. Такой подход для себя практикуют практически все крупные экспортеры-импортеры России. Уверена, что многие вологодские предприятия и компании возьмут на вооружение представленный эстонской стороной бизнес-проект и смогут достойно представлять свою

продукцию на территории Евросоюза», — подвела итог мероприятия директор АНО «Региональный центр поддержки предпринимательства Вологодской области» **Татьяна Крицкая**.



Юлия БАЛАШОВА, автор проекта «Бизнес на экспорт»: «Информация — фундамент нашего успеха. Поэтому мы продолжаем наш проект — живое общение с торговыми представителями разных стран на разных континентах: задавать актуальные вопросы и получать подробные ответы, давать бизнес-консультации и делиться опытом. Так, в ходе вебинара с участием представителя ЭРПП выяснилось, что при создании совместной российско-эстонской компании вологодские предприниматели могут воспользоваться всеми преимуществами предложенной схемы, при этом полностью контролируя весь процесс».



ПАРТНЕРЫ ПРОЕКТА «БИЗНЕС НА ЭКСПОРТ»



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

ТОВАР ЛИЦОМ

РОССИЙСКИМ КОМПАНИЯМ БУДЕТ ОБЛЕГЧЕН ДОСТУП К МЕЖДУНАРОДНЫМ ВЫСТАВКАМ

ТЕКСТ: ЕГОР ЕЛИН

Российский экспортный центр (РЭЦ) наделен правом финансирования выставок экспортных товаров из регионов России. На днях правительство РФ утвердило правила предоставления из федерального бюджета субсидий на финансирование части затрат, связанных с продвижением высокотехнологичной, инновационной и иной продукции и услуг на внешние рынки.

РЭЦ получил возможность за счет этих субсидий вкладывать средства в создание выставочных стендов российских компаний на ключевых зарубежных мероприятиях и международных мероприятиях, проводимых в России, где планируется присутствие потенциальных иностранных покупателей российской продукции. Финансирование также может быть направлено на организацию международных деловых миссий, а также установление и укрепление контактов с иностранными импортерами российской продукции.

В рамках данной формы поддержки экспортеров можно компенсировать следующие затраты:

- аренда выставочных площадей, монтаж выставочных стендов и создание временной выставочной инфраструктуры;
- организация доставки продукции до места проведения зарубежных конгрессно-выставочных мероприятий и обратно до места отправления;
- подготовка и проведение мероприятий по продвижению продукции и услуг на внешние рынки: организация двусторонних и многосторонних встреч и переговоров с зарубежными партнерами, презентации, подготовка и распространение информационной продукции и раздаточных материалов, привлечение переводчиков, организация выставочных стендов;
- услуги переводчиков (для российских участников), а также услуги



ПЕРЕЧЕНЬ ДОКУМЕНТОВ К ЗАЯВЛЕНИЮ НА УЧАСТИЕ В ВЫСТАВКЕ

- выписка из ЕГРЮЛ или нотариально заверенная копия такой выписки, полученная не позднее чем за один месяц до дня подачи заявления;
- заверенные копии лицензий (в случае осуществления организацией видов деятельности, подлежащих лицензированию);
- копии сертификатов соответствия или деклараций о соответствии (в случае, если продукция организации подлежит обязательному подтверждению соответствия или декларированию соответствия);
- копии сертификатов свободной продажи (при их наличии);
- справка, подписанная руководителем организации (или иным уполномоченным лицом), подтверждающая соответствие организации на 1-е число месяца, предшествующего месяцу, в котором подается заявление, следующим условиям:
 - у организации отсутствует задолженность по налогам, сборам и иным обязательным платежам в бюджет;
 - у организации отсутствует просроченная задолженность по возврату в бюджет субсидий, бюджетных инвестиций, иная просроченная задолженность;
 - организация относится к коммерческим, нефинансовым организациям, а также не является иностранным юридическим лицом или же российским юридическим лицом, в уставном капитале которого доля участия «оффшорных» юридических лиц в совокупности превышает 50%.

Указанные документы направляются в РЭЦ через электронную форму заявления на участие в соответствующем мероприятии.

по организации международных мероприятий, в том числе по аренде помещений для проведения переговоров и презентационных мероприятий.

При этом для компаний малого и среднего бизнеса РЭЦ имеет право обеспечивать финансирование не более 80% затрат на аренду площадей, их застройку и доставку выставочных образцов, для всех остальных предприятий — не более 50%. Объем денежного обеспечения одного мероприятия не должен превышать 10% от общей суммы субсидии.

Для того чтобы принять участие в конгрессно-выставочных мероприятиях, субсидируемых РЭЦ, на сайте www.exportcenter.ru необходимо:

- выбрать из перечня подходящее мероприятие (некоторые из них приведены в этой статье);
- подготовить перечень документов для заявления на участие в мероприятии (см. врез);
- зарегистрироваться на сайте;
- заполнить электронную форму заявления на участие в соответствующем мероприятии.

При этом важно помнить, что заявления нужно подавать заранее.

Для выставок — не позднее чем за 120 календарных дней до даты проведения мероприятия, а для бизнес-миссий — не позднее чем за месяц.

Процесс рассмотрения заявок проходит ряд этапов. Во-первых, на основе представленных организациями заявлений и документов осуществляется отбор заявок (не более 20 рабочих дней). Во-вторых, заявки оцениваются в баллах. И в-третьих, на сайте РЭЦ размещаются списки организаций, прошедших отбор (в течение 5 рабочих дней после оценки). **65**



ПРИГЛАШАЕМ принять участие в составе официальной русской делегации на Измирской международной выставке-ярмарке IZMIR INTERNATIONAL FAIR — 2017 (16—22 августа 2017 года, г. Измир, Турция)

В программе:

- пленарное заседание «Российско-турецкое сотрудничество на новом этапе экономического партнерства» (с участием представителей правительства РФ и Республики Турция);
- форум «Малый и средний бизнес: новые перспективы российско-турецкого сотрудничества»;
- практический семинар «Особенности выхода на российский и турецкий рынки»;
- серия B2B-встреч;
- работа российской экспозиции;
- культурная/экскурсионная программа; и многое другое.

По вопросам участия обращайтесь в «Клуб экспортеров Вологодской области» Юлия Балашова (000 «Бизнес на экспорт»): тел.: 8-981-500-65-84, e-mail: balashovayou@mail.ru

Арина Бибко (АНО «РЦПП ВО»): тел.: 8-921-714-88-80 e-mail: arinab2@gmail.com

ПАРТНЕРЫ ПРОЕКТА «БИЗНЕС НА ЭКСПОРТ»



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

КОМПАНИЯ «ЛЕОН»: ЛИНЕЙНОЕ МЫШЛЕНИЕ В УСЛОВИЯХ КРИЗИСА

ТЕКСТ: ТАТЬЯНА БАЛАЕВА

Компания «ЛЕОН» за достижение лидирующих позиций в отрасли и вклад в развитие экономики было присуждено 5 место среди 700 тыс. предприятий страны, работающих в сфере землеустройства, — в 2014 году предприятию была вручена большая золотая медаль «БИЗНЕС ЭЛИТА». О деятельности ООО «ЛЕОН» на рынке кадастровых, землеустроительных, топографо-геодезических работ мы беседуем с ее директором Еленой КУДРЯВЦЕВОЙ.



— Елена Леонидовна, ваша компания на рынке уже более шести лет. Расскажите о самых значимых проектах, реализованных за это время?

— В основном объектами наших работ являются автомобильные дороги. Заказчиками выступают федеральные подведомственные учреждения Росавтодора.

Так, в 2016 году были введены в эксплуатацию несколько крупных объектов по заказу управления дорог «Холмогоры». Это участок трассы «М-8» и участки дороги «А-114» на территории Шекснинского и Череповецкого районов. По всем этим объектам мы провели полный комплекс

землеустроительных и кадастровых работ, работы по отводу земельных участков для размещения объектов строительства.

Ранее, в 2013—2014 годах наша компания выполнила кадастровые работы по установлению границ придорожных полос таких автомобильных дорог, как «М-18» (на территории Мурманской области), «А-119» (на территории Вологодской области и республики Карелия), «А-114», «М-8» (на территории Ярославской, Архангельской, Вологодской областей), «Р-21» (Санкт-Петербург — Петрозаводск — Печенга) и на участке трассы «А-121» (на территории республики

Карелия). По всем этим трассам нами также были проведены работы по технической инвентаризации.

Несмотря на то, что основным направлением нашей работы является дорожная деятельность, нам хорошо знакома специфика отраслевых линейных объектов. Наша компания выполняет полный комплекс кадастровых и землеустроительных работ по обеспечению отвода земель под любые линейные объекты, в том числе работы по установлению границ земельных участков под линии электропередач, под полосы отвода газопровода, а также подготавливает проекты планировки и проекты межевания линейных объектов.

— Если смотреть на географию работ, то ваша компания ушла далеко за пределы Вологодской области. «ЛЕОН» расширяет свою сферу влияния, производит «захват территории»?

— Конечно, название нашей компании привносит определенные ассоциации, но «захват территории» не является для нас самоцелью. Мы предпочитаем работать на Северо-Западе и на территории своей области. Но кризис вносит свои коррективы в планы компании, и в поиске интересной перспективной работы мы готовы шагнуть далеко за пределы домашнего региона.

Два года назад мы начали очень большую работу в трех районах Самарской области и в одном районе Оренбургской

В этом году планируем ее завершить. Работа очень сложная, она до сих пор не окончена, потому что мы столкнулись с земельными спорами и многочисленными судами. Заказчиком является ФКУ «Поволжуправдор», для которого мы осуществляем государственную регистрацию прав на объекты недвижимости дорожного хозяйства дороги «М-32» (Самара — Большая Черниговка) до границы с республикой Казахстан протяженностью 185,9 км.

При выполнении работ в рамках государственного контракта мы столкнулись с такой актуальной проблемой кадастра недвижимости, как наличие реестровых (ранее — кадастровых) ошибок, т. е. воспроизведенными в Едином государственном реестре недвижимости ошибками. Они возникают вследствие некорректных действий, допущенных лицами, выполнившими кадастровые работы, или ошибок, содержащихся в документах, направленных в орган регистрации прав иными лицами и органами. Если говорить проще, то суть этих ошибок заключается в несовпадении координат характерных точек границ земельных участков, содержащихся в документах, на основании которых был осуществлен их кадастровый учет, и фактического землепользования.

Нежелание правообладателями согласовать в досудебном порядке границы спорных земельных участков привело к затяжным судебным процессам. Сложность работы заключается еще и в большом количестве ответчиков, по некоторым судебным делам к участию в деле было привлечено порядка 400 человек. Но благодаря грамотному подходу, слаженной работе кадастровых инженеров и юристов организации мы успешно справляемся с исправлением выявленных реестровых ошибок, за время судебных разбирательств нами наработана обширная положительная практика по разрешению данной категории земельных споров.

— Насколько сильно на вашей работе отразился спад в дорожном строительстве?

— Я считаю, что для команды профессионалов кризис является толчком к дальнейшему развитию; не только освоению

Павел КУДРЯШОВ,
главный инженер ФКУ Упрдор «Холмогоры»:

— Сейчас, наверное, невозможно подсчитать точное количество наших общих километров федеральных дорог, на которых сотрудники ООО «ЛЕОН» проводили для нашей организации кадастровые и землеустроительные работы, осуществляли реконструкцию и техническую инвентаризацию объектов, оказывали нам консультативные и инженерные услуги... Взаимодействуя со специалистами компании «ЛЕОН», каждый раз мы получали работу, выполненную на высочайшем профессиональном уровне, точно в срок и с соблюдением всех требований заказчика.

новых земель, но и поиску перспективных направлений деятельности.

Да, действительно, ни для кого не секрет, что наблюдается снижение финансирования работ по проектированию и дорожному строительству. Зато есть смежные отрасли — те же линейные объекты сетевых компаний, являющихся для нас потенциальными заказчиками. Поэтому, помимо заключенных контрактов с дорожниками, мы начинаем взаимодействовать с сетевиками. Сейчас для ООО «Устюггазсервис» проводим работы по инженерным изысканиям, подготовке исходно-разрешительной документации, градостроительной документации и согласованию места размещения газопровода для Кириллова и межпоселкового газопровода ГРС «Кириллов — Белозерск».

— Насколько, на ваш взгляд, высока конкуренция на рынке кадастровых и земельных работ?

— Конкуренцию составляют в основном крупные организации, которые в поисках работы из своих регионов приходят на вологодский рынок. Сейчас на нем работает много кадастровых инженеров. Вопрос только в том, все ли они готовы и способны выполнить конкретную работу. Ответственность по выбору организации, которая будет способна предоставить кадастровые и землеустроительные услуги высокого качества, все-таки лежит на заказчике.

— Как выстраивается кадровая работа в вашей компании?

— Конечно, профессионалами не рождаются, мы выращиваем свои кадры. Особенность наших специалистов в том, что все они имеют опыт работы в исполнительных органах власти,

в органах технической инвентаризации, крупных кадастровых, землеустроительных и проектных организациях. Этот опыт, а также глубокие познания в области гражданского, земельного и градостроительного права, владение современными технологиями позволяют нашим кадастровым инженерам подходить комплексно к решению поставленных задач, а нашей компании в итоге предлагать клиентам услуги высокого качества. Наши специалисты привыкли выполнять работу в сжатые сроки и решать сложные и нестандартные задачи. При этом мы гарантируем соблюдение всех действующих нормативно-технических требований.

Когда построен большой объект, которым пользуется огромное количество людей, появляется чувство гордости, что в его реализации есть и доля нашего труда. Я и мои сотрудники получаем моральное удовлетворение от удачно завершенных объектов, от того, что компания «ЛЕОН» в очередной раз подтвердила свою надежность для заказчика, выполнив свою работу в срок, никого не подвела, и это, пожалуй, самое главное. **Р**



г. Вологда, ул. Челюскинцев, 3,
офис 514, 5 этаж
Тел.: 723-211
e-mail: ooleon@list.ru
www.comleon.ru

«ВОЛОГОДСКИЙ ТЕРЕМ»: ВОПЛОЩЕНИЕ МЕЧТЫ

ТЕКСТ: АЛЕКСАНДР МАЛЬЦЕВ

«Спрос на экологически чистое и доступное жилье вдали от городской суеты только растет. И мы предлагаем вологжанам один из лучших вариантов сочетания современного комфорта и загородного дома, — говорит Маргарита КОНОВАЛОВА. Компания «Вологодский ТЕРЕМ», которой она руководит, является официальным представителем известного бренда «Теремъ» и недавно вышла на региональный рынок деревянного домостроения. — Мы уверены, что наша продукция придется по вкусу и массовому покупателю, и самым взыскательным заказчикам».



Подобная уверенность имеет под собой основания. Торжественное открытие фирменного выставочного дома «Вологодского ТЕРЕМА» на площадке перед ТЦ «Аксон» в Вологде состоялось в начале лета, и с тех пор ежедневно в него заглядывают по несколько десятков посетителей. Дело не только в том, что он находится на «проездном месте». Это действительно аккуратный и красивый дачный дом, интерьер которого тоже впечатляет: на двух этажах разместились три просторных светлых комнаты, кухня и санузел.

— Люди заходят к нам почти каждые пять минут, — говорит Маргарита Коновалова. Мы беседуем с ней на «кухне» выставочного дома, и нам слышно, как входная дверь вновь открывается, и менеджер встречает очередную семейную пару, пришедшую посмотреть на новинку. — Мы начали возводить этот дом 15 мая и открыли для посетителей 3 июня. И уже в процессе стройки прохожие проявляли интерес, заходили, задавали вопросы. На то и был расчет: одно дело увидеть постройку в каталоге,

другое — посмотреть своими глазами, пройтись по комнатам, потрогать.

— **Маргарита, что обычно спрашивают посетители?**

— Ну, во-первых, многие переспрашивают, когда слышат, что такой дом можно построить за такой короткий срок: «Я, что, правда смогу въехать в такой вот собственный дом уже этим летом?». Мы им отвечаем, что одно из главных достоинств каркасного домостроения как раз и заключается в скорости возведения постройки и во всепогодности проводимых строительных работ, будь то установка фундамента или строительство самого дома.

У нашего партнера — московской компании «Теремъ» — 10-летний опыт проектирования и строительства загородной недвижимости. Она работает по всей стране, производит и продаёт более 500 домов в месяц. У нее очень продуманная и четкая организация своего производства, поэтому все детали максимально готовы к монтажу еще на стадии изготовления — отторцованы, зарезаны и промаркированы. Это позволяет

в дальнейшем существенно сэкономить время на строительство, свести практически к нулю вероятность ошибки. Компания уверена в качестве своих домов, поэтому дает гарантию на продукцию и работы сроком 25 лет.

— **Многие из тех, кто строит собственный деревянный дом, делают выбор в пользу оцилиндрованного бревна — считается, что это и естественнее, и проще...**

— Давайте разбираться. Дома из оцилиндрованного бревна лучше строить в теплое время года — поздняя весна, лето или теплая осень. А наш каркасный дом можно построить в любое время года, вне зависимости от погодных режимов.

Кроме того, домам из бревна требуется выстояться, на это уходит время. За «бревном» после строительства нужно ухаживать — оно трещит, дает усадку, к тому же эта технология в 3—5 раз дороже той, что предлагаем мы.

Нашим каркасным домам не нужна сушка или усадка: поставили фундамент,

Коэффициенты теплопроводности материалов стены

Тип материала	Толщина стены	Коэффициент
Минеральная вата	135	0,046
Газо- (пено-) бетон, 400 кг/куб.м	610	0,18
Кирпич обыкновенный	2236	0,76
Кирпич силикатный	2560	0,87

Дом «Викинг 11»:
8x9,5 м, S от 125,76 кв.м.
Цена от 1 170 тыс. руб.



Дом «Варяг 2»:
8x9 м, S от 122,69 кв.м.
Цена от 1 062 тыс. руб.



Дом «Лидер 8»:
6x8 м, S от 72,70 кв.м.
Цена от 554 тыс. руб.



Баня
S от 16,81 кв.м.
Цена от 215 тыс. руб.



поставили дом, подвели коммуникации — заезжайте, живите. Да и разницы между домами из бревна и домами из каркаса или бруса вы не заметите. И наше мнение разделяют как собственники каркасных домов, так и специалисты этой отрасли.

Конечно, выбор технологии каждый хозяин делает сам. Мы рекомендуем каркасное домостроение, потому что это не только быстро, но и экологически чисто. Древесина, которая используется в наших домах, — вологодская, соответствующая всем современным экологическим и техническим стандартам. Группа компаний «ВологдаРегионЛес», в холдинг которого входит теперь и наша организация «Вологодский ТЕРЕМ», много лет поставляла пиломатериалы для компании «Теремъ», является надежным и зарекомендовавшим себя партнером.

Да и с эстетической точки зрения каркасные деревянные дома выглядят привлекательно, что, согласитесь, тоже очень важно.

— **Вы продаете только типовые дома? Какой выбор есть у покупателя?**

— Начнем с того, что только типовых конструкций в нашем каталоге более 300 — выбрать есть из чего всегда. Помимо того, что уже есть в базовой комплектации,

заказчик может выбрать на свой вкус сайдинг и тип кровли. Можно выбрать пристройку террасы или веранды. Если у клиента есть желание, мы можем сделать дом и по каркасной технологии, и из клееного бруса. Все эти пожелания учитываются и согласовываются на стадии проектирования.

Кроме этого, наша компания выполняет различные виды работ по достройке домов, отделке, пристройке и реконструкции, прокладке инженерных сетей. Работаем и по индивидуальным проектам. Так что даже самый взыскательный клиент получит то, что ему нужно.

— **Многих, наверное, при этом волнует и вопрос цены?**

— Да, этот вопрос нам тоже часто задают. Каркасная технология позволяет строить по ценам вполне доступным для любой категории населения. При этом мы не стараемся снизить стоимость в ущерб качеству. Суть стратегии компании проста: демократичные цены обеспечивают постоянный спрос, а значит производство работает на полную мощность.

Мы работаем и с материнским капиталом, и с ипотекой. Можно платить в рассрочку — дело даже не в том, что у людей нет всей

суммы сразу, просто они хотят наблюдать процесс строительства и выплачивать по частям. И мы даем им такую возможность.

— **Кто к вам чаще обращается: те, кто хочет поменять старый дом на новый, или те, кто впервые строит загородное жилье?**

— И те, и другие. Мы открыты для всех. Особенно приятно, когда к нам приходят не только молодые семьи, а семейные пары уже с детьми. Они понимают всю ценность жизни рядом с природой, да и собственную квартиру в городе они не всегда могут себе позволить. А мы стремимся воплотить их мечты в реальность. **Р**

Подробности — на www.terem-pro.ru.



Офис продаж:
г. Вологда, Окружное ш., 18.
Выставочная площадка ТЦ
«Аксон» (слева от входа).
Тел.: 50-50-94, 50-99-02

УНИКАЛЬНЫЙ МАГАЗИН

ТЕКСТ: МАРИЯ КУДРЯКОВА

Потребность в покупке промышленного и строительного оборудования периодически возникает как у предприятий, так и владельцев частных домов. «Строймаркет ЛИДЕР» стал для многих надежным партнером в сложном процессе его выбора и приобретения. Мы поговорили об уникальном ассортименте, преимуществах приобретения и особенностях обслуживания с руководителем направления Русланом УЛЬЯНОВСКИМ.



Фото: Марина Мурадина

УНИКАЛЬНЫЙ АССОРТИМЕНТ ДЛЯ ВСЕХ

Редко можно встретить региональный магазин, где огромное количество специализированного товара собрано в одном месте. Широкий ассортимент позволяет удовлетворять различные требования потребителей и стимулировать совершение комплексных покупок. Благодаря этой особенности «Строймаркет ЛИДЕР» накопил значительную клиентскую базу постоянных покупателей промышленного и строительного оборудования как из Северо-Западного федерального округа, так и Центральной России.

В магазине для нужд предприятий регулярно покупаются различные виды строительных лесов, манометров, дренажных и глубинных насосов, бетоносмесителей, отопительного оборудования, трубопроводной арматуры, электродвигателей,

бензогенераторов, контрольно-измерительных приборов, транспортировочных лент и многое другое. «У нас представлено более двух тысяч товаров из ассортимента промышленного и строительного оборудования. При этом они всегда есть в наличии. Мы также предлагаем неограниченную номенклатуру профильных товаров на заказ», — комментирует Руслан Ульяновский.

Регулярно приобретают промоборудование и владельцы частных домов. Наиболее популярными товарами являются: септики, насосы и шланги к ним, баки под воду, распылители для капельного полива, компрессоры, электрические котлы, лебедки и тали, люки и дождевики. Стоит также заметить, что «Строймаркет ЛИДЕР» предлагает все необходимое оборудование для подключения системы водоснабжения и канализации, которое всегда есть в наличии.

НА РАДОСТЬ КЛИЕНТА

Сотрудники магазина промышленного оборудования «Строймаркет ЛИДЕР» постоянно участвуют в тематических выставках и презентациях, поэтому обладают хорошими профессиональными знаниями и большим опытом в своей сфере. Клиент не только сможет получить консультацию о характеристиках представленных товаров, но и узнать реальные отзывы об их использовании, которые, несомненно, повлияют на дальнейший выбор.

Еще одно преимущество магазина: когда необходим гарантийный ремонт, покупателю не нужно дополнительно куда-то обращаться — достаточно вернуть неработающее оборудование, а сотрудники магазина сами свяжутся с соответствующими сервисными центрами. Для негарантированных

случаев в магазине всегда смогут предложить значительный перечень запасных частей. «Продажу запасных частей к промышленному оборудованию мы рассматриваем как альтернативу замене самого оборудования, — говорит Руслан Ульяновский. — В кризис для многих становится тяжело сделать крупную покупку, а приобрести запасные части и поменять их будет значительно дешевле».

В силу того, что «Строймаркет ЛИДЕР» работает напрямую с предприятиями-производителями, он предлагает клиентам товар требуемого качества, поставляет его в кратчайшие сроки, поддерживает доступные цены и постоянно дополняет ассортимент новинками.

Номенклатура товаров представлена на сайте интернет-магазина lider35.ru в разделе «Оборудование промышленное». В онлайн-магазине можно прочитать описание товара, заказать и оплатить его, оформить заявку на доставку. Также на сайте есть возможность получить онлайн-консультацию или задать вопрос по электронной почте менеджеру.

«Если вы однажды обратитесь в наш магазин, вы с удовольствием вернетесь снова», — заключает Руслан Ульяновский. 



г. Вологда,
ул. Преображенского, 28, стр. 1
Отдел продаж: (8172) 520-520
www.lider35.ru



БЕЗ ПРЕТЕНЗИЙ К ПОСТАВЩИКУ

ТЕКСТ: МАРИЯ КУДРЯКОВА

В этот раз поговорим о том, как выбрать поставщика для воплощения дизайн-проектов. Если вы хотите, чтобы готовый интерьер вашего дома соответствовал творческому замыслу дизайнера, советуем ознакомиться с портретом «идеального» поставщика, который составили специалисты в этой области.

ЕЛЕНА ШИШКИНА, руководитель студии дизайна «Atelier»:

1. Компетентность поставщика выражается в способности воплощать творческие идеи в жизнь. Поэтому хороший продавец чувствует стиль и говорит с дизайнером «на одном языке».
2. Продавец предлагает тот или иной предмет интерьера с учетом брендовых потребностей клиента и предупреждает о влиянии наличия у товара известной марки на рост его стоимости.



3. В случае, когда клиент требует внести правки в дизайн-проект после его создания, поставщик согласовывает каждое изменение с дизайнером. Только он подскажет, каким образом следует видоизменить тот или иной элемент интерьера без нарушения целостности идеи проекта. Отмечу, что, если поставщик уважает время клиента, согласование с дизайнером проходит без непосредственного участия заказчика.

ФЕДОР ШИШКИН, директор строительно-ремонтной организации «КонцептСтрой»:



1. Хороший продавец просчитывает сроки доставки товаров. Все элементы интерьера должны появиться точно в срок к моменту завершения проекта. Для этого ему важно иметь широкую базу компаний-производителей.

2. Он уточняет у клиента, каким образом функционально будет использоваться тот или иной товар. После чего предлагает только то, что не будет стоять без дела. Внимание к деталям — одна из особенностей работы поставщика. Так он проявляет свою компетентность и экономит время и деньги клиента.

3. Поставщик сотрудничает с производителями и запрашивает у них технические пояснения по монтажированию новых товаров.

4. Хороший поставщик предлагает только качественный товар, который соответствует уровню цены. Особенно важно умение продавца находить товары для дизайн-проекта по уровню ценовых потребностей клиента.

ЕВГЕНИЯ МАКАРЕНКОВА, директор салона-магазина «Звездное небо»:



1. Поставщик знает весь ассортимент продукции по видам товаров: от лампочек до декоративной штукатурки. Он находится в курсе отличий и обновлений в каталогах разных изготовителей.

2. Подходит к реализации дизайн-проекта комплексно для того, чтобы каждая деталь интерьера смотрелась гармонично с другими.

3. Поставщик мыслит технически, оценивает габариты элементов декора. Перед заказом уточняет размеры готовых изделий на складе с учетом пожеланий клиента. Так, чтобы не получился интерьер «впритык».

4. Поставщик уточняет у клиента, как тот или иной товар будет использоваться в быту, и после этого подбирает характеристики: цвет, тип ткани и др.

5. Предоставляет гарантийные обязательства, условия которых комфортны для клиента и оговариваются «на берегу», до заключения сделки. 

[instagram.com/atelier_design_ru](https://www.instagram.com/atelier_design_ru)
8-911-523-78-98

[instagram.com/konceptstroy](https://www.instagram.com/konceptstroy)
8-921-127-83-64

[instagram.com/zvezdnoe_nebo_vologda](https://www.instagram.com/zvezdnoe_nebo_vologda)
8-911-501-59-69

г. Вологда, ул. Петина, 25

ЧТО ПОСЕЕШЬ...

ТЕКСТ: ВЛАДИМИР ЗОРИН,
НАЧАЛЬНИК ДЕПАРТАМЕНТА ВНУТРЕННЕЙ ПОЛИТИКИ ПРАВИТЕЛЬСТВА ВОЛОГОДСКОЙ ОБЛАСТИ

На сегодняшний день ключевой позицией государственной молодежной политики является развитие и поддержка инициатив молодежи.



Начиная разговор о государственной молодежной политике, следует отметить, что это часть социальной политики государства, направленная на создание условий для развития и самореализации молодых граждан в возрасте от 14 до 30 лет. Круг субъектов молодежной политики в регионе очень многочислен (более 200 тыс. человек) и, конечно же, неоднороден. Ведь их потребности, виды деятельности, приоритеты существенно отличаются. Именно поэтому молодежная политика реализуется по широкому спектру направлений, позволяющему максимально охватить интересы школьников, студентов, работающей молодежи, предпринимателей, общественников, молодых семей.

МОЛОДО — НЕ ЗЕЛЕНО

Среди основных направлений молодежной политики — формирование патриотизма, содействие экономической самостоятельности, профилактика негативных явлений в молодежной среде, создание

условий для творческой самореализации, содействие развитию молодежной инициативы, поддержка добровольчества. Важно понимать, что молодежная политика ориентирована на максимальное включение молодого поколения в социальную практику, на создание условий и возможностей для самостоятельного решения этим сообществом собственных проблем и полноценное участие молодежи в жизни социума.

Сегодня мы стараемся избегать патерналистского отношения к молодежи, органы государственной власти не рассматривают ее как особую часть общества, которую требуется постоянно воспитывать, наставлять, опекать. Молодежь — это самостоятельный субъект, имеющий необходимый потенциал, чтобы участвовать в решении стоящих перед обществом задач уже сегодня, а не когда-то в будущем, когда придет их время быть услышанными.

Особая ставка при реализации государственной молодежной политики в области делается на активное вовлечение молодых людей в общественное управление регионом. Это становится возможным и эффективным только при условии формирования у молодого человека со школьного возраста привычки и позитивного опыта участия в детском и молодежном общественном движении, органах молодежного (ученического, студенческого) самоуправления, а также развития необходимых для этого компетенций. Если молодой человек активен и хочет участвовать в социально значимой деятельности, включиться в работу органов молодежного самоуправления, стать волонтером, то для него подойдут такие проекты, как «Лидер», «Ступени», «Развитие добровольческого движения» и другие.

В их рамках молодой человек может развить необходимые лидерские компетенции, грамотно оформить свои идеи и проекты, пообщаться с лидерами общественного мнения, найти единомышленников и даже заложить основу своей траектории профессионального развития.

В КОМАНДЕ ЕДИНОМЫШЛЕННИКОВ

Активно развивается среди молодежи добровольческое движение, появляются новые направления и тренды. Приоритетными в текущем году в регионе стали «Волонтеры Победы», экологическое добровольчество, антинаркотическое волонтерство, а также новое направление «Волонтеры-медики».

Следующая возможность для реализации молодых и активных — это участие в совещательных органах и постоянно действующих проектных группах.

В области действуют такие проекты, как «Молодежное правительство», «Молодежный парламент» и «Молодежная избирательная комиссия». И у каждого из этих органов есть свои инициативы. Найти «свою» тему и включиться в работу этих команд — несложная задача. У всех молодежных коллегиально-совещательных органов есть группы в социальных сетях, их участники — доступные для общения люди, и они с охотой расширят команду своих единомышленников.

Ну а для творческих личностей есть разнообразные творческие проекты: фестивали, школы, флеш-мобы и интернет-проекты. Подробная информация о каждом из них может быть легко найдена на «Молодежном портале» области, а также в группах и пабликах молодежных учреждений в социальных сетях.

ИНИЦИАТИВА НЕ НАКАЗУЕМА

Если поднимать тему инициатив и проектов молодых людей, следует отметить, что их у нашей молодежи немало, и мы стараемся максимально оказать содействие их воплощению, проводя конкурсы, выделяя гранты и премии. Ежегодно на конкурс молодежных проектов заявляется более 100 инициатив, порядка 25—30 из них получают финансовую поддержку из областного бюджета. Как правило, защищая свои проекты, представляя их экспертам, ребята говорят, что не откажутся от своих замыслов, даже если пока нет возможности получить средства областного бюджета.

Говоря об успешных инициативах молодежи, следует вспомнить в первую очередь о тех, которые snискали общественное признание, продемонстрировали свою эффективность, высокую социальную значимость. Среди них:

- «ЮК — помощь детям» — общественное движение по поиску пропавших людей, созданное молодежью Сокола;
- проекты поискового движения, выполняющие важнейшую социальную миссию — возвращение безвестных солдат Великой Отечественной войны;
- волонтерские проекты: «Эстафета доброго ремонта», проекты «Волонтеров Победы» и др.;
- патриотические инициативы, такие как мотоагитпробег «Победа» (проект студентов ВГМХА им. Н.В. Верещагина, имеющий продолжительную историю) и «Знамя Победителей» (проект молодежного правительства области);
- проект «Танцплантация», направленный на пропаганду здорового образа жизни и организацию позитивного активного досуга подростков, стартовавший из Череповца и поддержанный в Вологде, Великом Устюге, Тотьме, Кириллове, Белозерске. Существует немало и других молодежных инициатив.

ФОРУМ ВОЗМОЖНОСТЕЙ

Важную роль в работе с молодежью играют образовательные площадки регионального, окружного и федерального уровней. Доработать свои идеи, найти новые подходы, единомышленников и узнать о подобном опыте работы в других

регионах — вот лишь неполный перечень возможностей для участников форумов «Территория смыслов», «Таврида», «Ладoga», «Балтийский Артек», «Регион молодых».

Особо стоит отметить, что 2017 год знаковый для молодежи. Осенью наша страна принимает XIX Всемирный фестиваль молодежи и студентов. До этого Россия становилась хозяйкой фестиваля дважды — в 1957 и в 1985 годах. Фестиваль пройдет в Сочи

и глобализация», «Глобальная экономика», «Экономика знаний», «Развитие общественных институтов», «Политика и международная безопасность». И, безусловно, фестиваль — это возможность показать гостеприимство, открытость, широту души России и россиян, потенциал, таланты и возможности нашей молодежи. Делегация нашей области и команда волонтеров уже готовятся к участию в этом масштабном событии.



Сегодня мы стараемся избегать патерналистского отношения к молодежи. Она имеет необходимый потенциал, чтобы участвовать в решении стоящих перед обществом задач уже сегодня, а не когда-то в будущем.

с 14 по 22 октября 2017 года. Ключевые события состоятся в Олимпийском парке, кроме того, культурная и развлекательная программа мероприятия пройдет на нескольких десятках площадок в разных точках города. А первый день фестиваля по традиции начнется с праздничного Парада молодежи и студентов в Москве.

Фестиваль — это уникальная площадка для молодых людей, которая позволит встретиться и пообщаться со сверстниками из 140 стран мира, совместно обсудить ключевые темы деловой программы, продемонстрировать достижения в спорте и культуре. Ключевыми темами станут: «Культура

Резюмируя сказанное, необходимо отметить, что реализация государственной молодежной политики — одна из важнейших тем в регионе, находящаяся на особом контроле. Создавать условия для самореализации, учитывать интересы, потребности и мнения молодых, совместно решать стоящие перед регионом задачи — вот ее основные ориентиры. И неспроста наш регион заслуженно занимает по эффективности реализации государственной молодежной политики третье место в СЗФО, пропуская вперед только Санкт-Петербург и Ленинградскую область. **ББ**

ТРЕТИЙ НЕ ЛИШНИЙ

ТЕКСТ: ВЛАДИМИР ПЕШКОВ

Двадцать лет назад, в 1997 году в Вологодской области начал работу молодежный парламент. Просуществовал он недолго, чуть больше года. Его нынешняя инкарнация — третья попытка создать подобную структуру. Именно она стала наиболее «живучей»: в июне начинает работу уже третий созыв нынешнего молодежного парламента. Мы разобрались, почему идея экс-спикера ЗСО Гурия Судакова воплотилась в жизнь лишь через два десятка лет.

ПЕРВЫЙ БЛИН КОМОМ

Идея создать в Вологодской области молодежный парламент появилась тогда, когда **Николай Подгорнов** дорабатывал последние дни во главе областной администрации. Законодательное собрание запланировало очень интересный проект, который некоторое время существовал по инерции.

Автору этого материала не раз приходилось слышать, что молодежный парламент — это «проект Судакова» — профессора ВоГУ **Гурия Судакова**, возглавлявшего ЗСО с осени 1995 года. «Была группа ребят, студентов-юристов. Мы их стали принимать на практику. Потом была попытка ввести в регионе механизм образовательного кредита. Началось создание законопроекта, это проходило в игровой форме. Я однажды назвал ту группу «молодежным парламентом» и не думал, что это может приобрести более крупные формы. Я только искру бросил, а костер разжигала молодежь», — вспоминает Гурий Васильевич.

Параллельно с работой по созданию молодежного парламента прошло четыре крупные выборные кампании. Сперва в феврале 1996-го был избран новый созыв ЗСО. Затем закутилась борьба вокруг губернаторского мандата: в марте от должности был отстранен Николай Подгорнов, а в мае его окончательно отправили в отставку. Между тем в июле был принят областной закон «О молодежной политике». Сразу после этого начались кампании по выборам губернатора, глав Вологды и Череповца. Регион возглавил **Вячеслав Позгалев**, у руля Вологды встал **Алексей Якуничев**,

Череповца — Михаил Ставровский. Лишь тогда, когда были сформированы основные органы власти, вспомнили и про молодежь. Первая и единственная сессия молодежного парламента прошла в марте 1997-го.

«Предполагалось, что каждый год будет проводиться сессия, но, видимо, не хватило средств — это первое, — вспоминает Гурий Судаков. — Второе — ребята, которые готовили вместе со мной первую сессию, уже окончили вузы, куда-то оформились

Нынешний молодежный парламент прошел как минимум две стадии в своем развитии, перейдя от «клуба для интересного общения» и проектной работы к настоящему законотворчеству.

и потеряли интерес. Кроме того, была определенная борьба внутри Заксобрания и некоторая конкуренция между ЗСО и правительством. Я в 1996 году ушел из ЗСО и никто не подхватил эту инициативу».

Уже в июле 1997-го, во время третьего заседания президиума, молодые парламентарии констатировали: их работа бесполезна. «От работы парламента не получено никакого результата», «Бессовестно тратить областные деньги, чтобы просто собираться» — такие высказывания участников того заседания приводила областная газета «Русский север».

БЫЛО НЕ ДО НИХ?

В архиве ЗСО сохранился документ от марта 1998 года без подписи, но с печатью и входящим номером, в котором перечислены итоги годовой работы: проекты двух законов области и поправки еще в три, плюс проекты четырех постановлений

губернатора. Сперва периодичность сессий увеличили до трех лет, а когда подошел очередной срок, молодежный парламент и вовсе вычеркнули из областного закона, заменив его координационным советом.

Нынешний депутат Вологодской городской Думы **Борис Подольный** в свои 16 лет был тогда самым молодым членом областного молодежного парламента. «На тот момент идея его создания опередила свое время: никто не был готов

отдавать ему полномочия и какую-то самостоятельность, — уверен он. — Создание этой структуры было очень дальновидным шагом, но ее нужно было гораздо серьезнее и дольше опекать».

Спикер ЗСО в предыдущем созыве **Георгий Шевцов** сегодня возглавляет попечительский совет нового молодежного парламента, заново созданного в начале 2011 года. Он был свидетелем всех трех попыток создания молодежного представительства. Вторая, отметим, была предпринята в 2004 году и заглохла уже на стадии оргкомитета. Георгий Егорович уверен, что к созданию такой структуры нужно подходить основательно, подбирать людей, помогать им во всем.

«Когда мы пошли этим путем и создали на этих основах молодежный парламент, дело пошло, — отмечает он. — Помимо этого мы договорились с главами районов, чтобы те также поддерживали свои

молодежные парламента. Мне очень приятно, что сейчас Андрей Николаевич Луценко всячески поддерживает инициативы молодежи».

Георгий Шевцов уверен, что пройдет не так много времени, прежде чем нынешние молодые парламентарии придут в ЗСО. Впрочем, если судить по опыту молодежного парламента образца 1997 года, то до Законодательного собрания никто из почти 140 его членов пока не добрался, хотя многие сделали неплохую административную карьеру. Тут можно вспомнить нынешнего руководителя областного управления ЗАГС **Сергея Костоусова**, руководителя областного исполкома «Единой России» **Игоря Даценко**, председателя комитета госзаказа области **Александра Торопова**, начальника департамента социальной защиты **Ларису Каманину**. Кроме этого, двое из его участников — **Евгений Перов** и **Борис Подольный** — сейчас являются депутатами Вологодской гордумы. Из выходцев современного молодежного парламента стоит выделить также **Антонина Гримова**, хотя он успел поработать в этой структуре до своего избрания в ЗСО в 2011 году всего полгода.

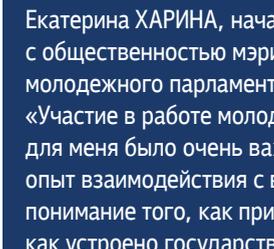
ПОШЛИ ДРУГИМ ПУТЕМ

Нынешний молодежный парламент уже не тот, нежели его предшественники. Он прошел как минимум две стадии в своем развитии, перейдя от «клуба для интересного общения» и проектной работы к настоящему законотворчеству. «Недавно я была на заседании палаты молодых законодателей, в которой участвовали люди со всей страны, — рассказывает нынешний председатель молодежного парламента области **Антонина Федорова**. — Из восьми законодательных инициатив, которые там рассматривались, пять были нашими. Они касаются защиты прав и интересов инвалидов. Все они были поддержаны и направлены в комитеты Госдумы и Совета Федерации».

Опыта ребята набирались, проводя мониторинги правоприменения для ЗСО. Первый существенный рывок произошел в 2013 году, когда у молодых парламентариев появилось понимание того, что им необходимо для эффективной работы. Еще через три года, по словам председателя, появилось новое качество работы. Сегодня за места даже в муниципальных



Антон ГРИМОВ, депутат ЗСО, член молодежного парламента с марта по декабрь 2011 года: «В марте 2011-го меня от партии ЛДПР выдвинули в молодежный парламент. Нельзя сказать, что я туда пришел с нулевыми знаниями о политике. Но опыт работы в молодежном парламенте помог познакомиться с этой структурой изнутри, узнать, что такое ЗСО, как работают комитеты, как формируются законодательные инициативы. Сегодня молодежный парламент работает совсем на другом уровне, нежели тогда. С 2013 года стало заметно, что он работает по-новому, что он более продуктивен».



Екатерина ХАРИНА, начальник управления по работе с общественностью мэрии Череповца, председатель молодежного парламента в 2012—2013 годах: «Участие в работе молодежного парламента для меня было очень важной ступенью. Это был опыт взаимодействия с властью как таковой, понимание того, как принимаются решения, как устроено государственное и муниципальное управление. Многие представители районов в молодежном парламенте сегодня занимают достаточно заметные должности и сегодня мы со многими из них продолжаем взаимодействовать».



Евгений ПЕРОВ, председатель комитета по экономической политике и муниципальной собственности Вологодской городской Думы, член молодежного парламента созыва 1997 года: «К тому моменту у меня было много направлений деятельности — интеллектуальный клуб «Что? Где? Когда?», Ассоциация студентов Вологодской области, студсовет Технического университета. Молодежный парламент дал мне толчок в развитии, новые знакомства и контакты. Прежде всего, это было общение с интересными людьми. Несомненно, что участие в работе молодежного парламента принесло определенную пользу многим из его членов».

молодежных парламентах возникла конкуренция. «В 2016 году мы начали серьезно, продуманно и ответственно работать в законодательном направлении», — отмечает Антонина.

Большинство членов нынешних созывов молодежного парламента еще не видны на политическом олимпе. Впрочем, кадровый голод в районах в любом случае дает участникам этого движения шанс на то, что их заметят. Первый председатель **Роман Мальков** уже к 2011 году был состоявшимся общественным деятелем; сегодня он работает в Москве в Центре стратегических

разработок в гражданской авиации. Другой председатель **Екатерина Харина** возглавляет одно из управлений мэрии Череповца.

«Ребята растут на «Северстали», растут в районах. К примеру, Алексей Щепелин стал заместителем главы администрации Кичм.-Городецкого района. Некоторые становятся депутатами, кто-то уходит в бизнес, — отмечает Антонина Федорова. — Возможно, что иначе к молодежному парламенту относятся те ребята, которые были среди нас в самом начале, когда он действительно был искусственно созданным органом. Сегодня все иначе: мы хотим менять жизнь к лучшему, и мы действительно это делаем». **BB**

ПОВОД ДЛ Я ГОРДОСТИ

ТЕКСТ: АЛЕКСАНДР МАЛЬЦЕВ

26 мая, в День российского предпринимательства, на базе «Арктического спасательного учебно-научного центра «Вытегра» состоялась VI Ассамблея предпринимателей Вологодской области.



С петровских времен ассамблеи считались не только увеселительным мероприятием, но и местом деловых встреч, где можно было пообщаться, переговорить «о всякой нужде» с полезными людьми. Поэтому организаторы вологодской ассамблеи стремились к тому, чтобы ее участники смогли получить новые знания, опыт, контакты. С этой целью в рамках события состоялось несколько семинаров и деловых встреч, на которых шла речь о повышении эффективности бизнеса в различных его аспектах.

И, конечно, нынешняя Ассамблея стала торжественным праздником, где вручались награды лучшим из лучших.

Губернатор Олег Кувшинников в своем поздравительном адресе в очередной раз подтвердил, что предприниматели являются передовым классом нашего общества. «Вы работаете во всех сферах экономики: строительстве и сельском хозяйстве, торговле и общепите, промышленности и сфере услуг, занимаетесь грузовыми и пассажирскими перевозками... Ваш успех — пример для подражания и повод для гордости», — отметил он.

При этом было заявлено, что правительство Вологодской области

поддерживает и будет поддерживать те предпринимательские инициативы, которые направлены на создание конкурентных производств и инновационной продукции. Анализ показывает, что наибольшую отдачу обществу и бюджету приносит сегодня не микробизнес, а предприятия с современными технологиями, с числом работающих больше 15—20 человек. Региональные власти ставят перед собой задачу сконцентрироваться на создании условий для перехода микробизнеса в малый, а малого — в средний.



Акцент также сделан на меры по мотивации тех, кто открывает свое дело или планирует прийти в малый бизнес, а также поддержку уже работающих компаний, в первую очередь имеющих потенциал развития.

Одной из форм господдержки стала и эта Ассамблея, проводимая в регионе шестой год подряд и впервые не в областной столице, а в районе — дабы подчеркнуть значимость тех, кто работает на местах.

В двух номинациях: «За значительный вклад в социально-экономическое развитие муниципального района (города)» и «За создание и развитие социально ответственного бизнеса», а также дипломами и благодарностями департамента экономического развития области были отмечены более сотни представителей малого бизнеса и главы наиболее успешных муниципалитетов.

Далее в нашем редакционном проекте «Бизнес в лицах» мы приводим портреты нескольких предпринимателей — достойных представителей своей профессии. Их опыт — лишнее подтверждение тому, что успех в своем деле зависит от настойчивости и упорства, каждодневного труда и позитивной жизненной энергии. **53**



СО ВСЕЙ ОТВЕТСТВЕННОСТЬЮ

ТЕКСТ: АЛЕКСАНДР НЕСТЕРОВ

Холдинговая компания «Пчелка» известна многим не только в Великом Устюге, но и далеко за пределами района. Первый заместитель председателя правления холдинга Алексей ТАРАТИН убежден, что только мощное многопрофильное предприятие может зарабатывать в любой кризис, при этом значительно повышая уровень жизни земляков.

— Алексей Михайлович, как вы пришли в холдинг?

— С 2005 года я работал в ООО «Электротеплосеть». Это главное предприятие в системе энергетического жизнеобеспечения Великоустюгского района. Тогда оно находилось в кризисе: нужно было снизить себестоимость услуг, модернизировать оборудование, повысить производительность труда. В 2010 году с вхождением в холдинг «Пчелка» задуманное удалось осуществить: мы реализовали несколько инвестиционных проектов и мероприятий по оптимизации работы предприятия и замедлению роста тарифов.

— Как вы делите полномочия с основателем холдинга Василием Переваловым?

— Василий Михайлович определяет стратегию развития компании, основные направления развития бизнеса, а я занимаюсь оперативным управлением. Напомню, наш холдинг уникален по своему составу: тут и пищевая промышленность, и строительство, и энергетика, и ЖКХ, и гостиничный бизнес, и управление собственными торговыми центрами... С ростом компании потребовалось усовершенствовать координацию и взаимодействие всех направлений.

— Из энергетики сразу в такое «пестрое» объединение. Не тяжело было?

— Когда мы реализовывали инвестпроекты в «Электротеплосети», пришлось вникнуть в вопросы строительства как инженерных сетей и сооружений, так и жилой и нежилой недвижимости. В прошлом году администрация района вышла с предложением поучаствовать в программе переселения из ветхого и аварийного жилья — предыдущий подрядчик не выполнил взятых обязательств. Мы дали согласие на участие и выиграли конкурсы. Я возглавил строительное направление, пришлось мобилизовать все ресурсы, чтобы в краткий срок — всего за 5 месяцев — успеть исполнить контракты. Так пришел определенный опыт,



а с ним — новые горизонты для развития и компании, и меня как руководителя.

— Как вы выстраиваете кадровую политику?

— Грамотная кадровая политика — один из основных факторов конкурентоспособности и успешного экономического развития любого предприятия. В нашем холдинге созданы комфортные условия для развития персонала, всячески поддерживается благоприятный климат в коллективе. Раз в квартал обязательно проводим какое-нибудь корпоративное мероприятие для своих работников, и они это ценят.

— Городу как помогаете?

— Мы обычно не афишируем нашу помощь,

но могу сказать, что благотворительность является неотъемлемой частью деятельности всех наших предприятий. Основные направления: организация и проведение культурно-массовых и спортивных мероприятий, адресная помощь социально незащищенным слоям населения, развитие системы образования, поддержка ветеранских организаций и других общественных объединений. Кроме того, значимое место в благотворительной деятельности холдинга занимает помощь православной церкви. Уже профинансировано строительство трех храмов, взято шефство над храмом Святого праведного Прокопия, а также на постоянной основе оказывается помощь на проведение детских рождественских праздников в воскресной школе.

— Сейчас непростое время для бизнеса. Что в планах компании?

— Рассматриваем такое новое для нас направление, как коттеджное строительство. В этом году будем строить несколько многоквартирных домов на набережной Устюга. Начали создавать собственную розничную сеть продовольственных магазинов. Мы ожидаем оживления экономики, и тут очень важно не останавливаться в развитии. **12**



ДОМ У ДОРОГИ

ТЕКСТ: АЛЕКСАНДР МАЛЬЦЕВ

Как известно, территорию Сямженского района с севера на юг пересекает автомагистраль «Москва — Архангельск», соединяя его с крупными промышленными и культурными центрами страны и области. Поток машин с каждым годом увеличивается, а вот уровень придорожного сервиса значительно отстает от автомобилизации общества. Увидев это, предприниматель Игорь БЕЛОГЛАЗОВ решил принять участие в исправлении ситуации.



В 2010 году Игорь Дмитриевич занялся строительным бизнесом. Компания «Сямженский лес» строит экологичные дома и бани из рубленого бревна и профилированного бруса. Древесина, используемая при строительстве, заготавливается в Вологодской области в зимний период. Индивидуальные и типовые проекты выполняются для заказчиков из Московской, Ярослав-

ской, Ленинградской областей, есть и вологодские клиенты. Количество людей, желающих приобрести деревянные дома, растет с каждым годом. И «Сямженский лес» удовлетворяет этот спрос: «Весь цикл работ — от вырубki леса до отделочных работ — мы осуществляем сами, избегая лишних наценок на каждом из этапов и удерживая цены на доступном уровне», — говорит руководитель.

Со временем он решил открыть еще одно направление бизнеса — придорожный сервис. Эта отрасль в нашей стране проблемная, но в то же время перспективная. «Недостаточно продуманная и недостаточно эффективная законодательная база не единственная проблема российского придорожного сервиса. Во-первых, это недооценка роли удовлетворения потребностей пользователей транспортных средств и отсутствие их мониторинга. Во-вторых,



инфраструктура быта человека в дороге развивается однобоко, практически не представлены бытовые услуги, услуги интернета, медицинские пункты, пункты отдыха и удовлетворения санитарно-гигиенических требований.

В-третьих, практически полностью отсутствует информационное обеспечение. Так что в этой сфере предстоит решить еще много задач. И частично мы их решаем», — объясняет Игорь Дмитриевич, почему решил заняться развитием придорожного сервиса.

В 2012 году он построил кафе-гостиницу «М-8», а через год расширил спектр услуг, добавив автосервис — открыл площадку для грузового и легкового шиномонтажа и автомойку. «За несколько лет работы у нас сложился очень дружный коллектив. Сотрудники прекрасно знают и выполняют свою работу. Если возникают проблемы, то мы вместе решаем их, прислушиваясь к мнению каждого работника», — раскрывает свой подход к ведению бизнеса Белоглазов.

«В последнее время приходится очень много путешествовать по России, и могу в сравнении с другими регионами сказать, что ситуация с развитием придорожного сервиса в нашей области кардинально улучшилась. С каждым годом на федеральных трассах нашей области открываются новые кафе и сервисы по обслуживанию автомобилей», — говорит предприниматель. — Муниципальные и областные власти всегда идут навстречу предпринимателям, которые готовы вкладываться и развивать свои территории». Эта поддержка носит двухсторонний характер. Предприятия Дмитрия Белоглазова постоянно оказывают спонсорскую помощь при проведении культурных и спортивных мероприятий в районе. **Р**



СПК «ВОСХОД»: СЕМЕЙНОЕ ДЕЛО

ТЕКСТ: ТАТЬЯНА БАЛАЕВА

Одной из сильных сторон небольших предприятий, работающих на селе, является возможность быстрой смены деятельности в зависимости от меняющихся экономических условий. Не является исключением и нюксенский СПК «Восход», руководит которым Анатолий ОЖИГАНОВ.

Семейное предприятие было образовано в 1994 году. Тогда, выйдя из совхоза «Знамя», объединили свои паи в сельскохозяйственный производственный кооператив Анатолий Валентинович с женой Ольгой, отец Валентин Алексеевич, мать Валентина Изосимовна, старший брат Сергей и младший брат Михаил с женой Мариной. В дальнейшем в состав кооператива вступили и дети Ожигановых Евгений и Юлия со своими семьями.

В 90-е годы основным видом деятельности СПК «Восход» было откормочное производство. Количество крупного рогатого скота доходило до 130 голов, бычков поставляли на череповецкий и вологодский мясокомбинаты. Из-за проблем с кадрами несколько лет назад предприятие перепрофилировалось. С поздней осени до весны его основным видом деятельности является заготовка и вывоз леса, а с мая по сентябрь вся работа сосредоточена на растениеводстве и заготовке кормов.

«В этом году зерновыми засеяли 60 гектаров, в прошлом году было 83 га, в 90-х же овсом, пшеницей и ячменем засеяли до 200 гектаров», — говорит Анатолий Ожиганов, председатель кооператива. — Снижение посевных площадей — вынужденная временная мера». В перспективе хозяйство планирует расширить свои посевы до 100 га.

Выручка от зерновых составляет примерно 15—20% в общем доходе семейного кооператива. Две трети собранного зерна реализуется жителям Нюксенского и Великоустюгского районов, остальное идет на семена. Кооператив полностью обеспечивает себя семенами, имеется и свое зерносушильное хозяйство.



Пока льготные кредиты не доступны маленькому предприятию (для этого выручка от сельхозпроизводства должна составлять не менее 50%), кооператив наряду с сельхозпроизводством занимается заготовкой древесины. В настоящее время у СПК нет своей лесоперерабатывающей базы, поэтому он занимается лишь вырубкой и вывозом леса. За сезон семейное предприятие заготавливает от 13 до 15 тыс. кубов круглого леса. Его постоянными клиентами являются ЦБК в Коряжме и Новаторский фанерный комбинат. Деловая древесина отправляется в Великий Устюг и Тарногу.

В год кооператив вывозит до 15 тыс. куб. м леса, а экономические подсчеты показывают, что для рентабельности необходимо или увеличивать объемы раза в два, или все же заняться переработкой древесины. Председатель кооператива видит будущее своего предприятия именно в развитии лесопереработки, но для этого сначала необходимо обновить технику.

Этот и прошлый год для кооператива оказались довольно хорошими: «полностью рассчитались с кредитами, обновили сельскохозяйственную технику, в ближайшее время поступит так нужный нам обрызгиватель для борьбы с сорняками. Следующим приобретением предприятия будет сеялка», — говорит Ожиганов.

Вот так и трудится семейное хозяйство, занимаясь и животноводством, и земледелием, и лесозаготовками. Но не хлебом единым жив человек: минувшей весной по инициативе Анатолия Валентиновича коллектив СПК «Восход» отремонтировал и благоустроил в Заболотье памятник землякам, погибшим в годы Великой Отечественной войны. **Р**

БИЗНЕС
В ЛИЦАХ

БЕЗОТХОДНОЕ ПРОИЗВОДСТВО В ПРИОРИТЕТЕ

ТЕКСТ: ТАТЬЯНА БАЛАЕВА

Вся профессиональная жизнь верховажского предпринимателя Александра ЖИТКОВА связана с лесопромышленным комплексом. В процессе профессионального роста он прошел путь от механика до руководителя филиала крупного лесоперерабатывающего предприятия.



Из них 40% составляют женщины, получившие через службу занятости новую профессию станочницы.

Транспортные услуги выделены в отдельное производство. Как индивидуальный предприниматель Александр Житков руководит работой еще 30 своих сотрудников: водителей, слесарей, сварщиков — тех, кто занят в лесоперевозках и в обслуживании автопарка.

В 2017 году на лесоперерабатывающей площадке в Каменке было освоено производство клееного бруса. В настоящее время его доля составляет 70% от всей выпускаемой продукции. Остальные 30% приходятся на вагонку и сухую экспортную доску. Из верхней части хвойной древесины производят дорогую строганую продукцию с идеально ровной поверхностью — гарантией высокого качества является не только квалификация специалистов, но и немецкое оборудование.

Ассортимент предприятия постоянно расширяется. Для того чтобы сделать производство полностью безотходным, недавно здесь установили линии по изготовлению топливных брикетов — в ближайшее время будет пущен целый пеллетный завод. Ожидаемый объем переработки составит 60 тыс. куб. м древесины в год. Благодаря расширению производства работу найдут еще порядка десяти человек.

Кроме того, в ближайшее время на предприятии будет расширена линия брикетирования, на которой будут сушиться и прессоваться опилки. В арсенале предприятия имеется импортное сушильное оборудование с единовременной загрузкой 700 куб. м. В ближайшей перспективе ожидается установка линии сращивания коротких обрезков, которые неизбежны на любом лесоперерабатывающем предприятии.

«В дальнейшем благодаря автоматизации цехов мы планируем избавиться от тяжелого ручного труда на приемке и сортировке сырой доски», — говорит Александр Житков. Но уже сейчас его производство можно назвать вполне современным. Там, где раньше вальщики леса работали вручную на тракторах, сегодня трудятся современные лесозаготовительные комплексы. И не смотря на то, что лесной участок сократился в пять раз, предприятию удалось сохранить коллектив, переводя людей на новые виды работ. Все это стало возможным благодаря внедрению глубокой переработки леса. **Р**

В 1998 году, когда Александр Житков только начинал свою деятельность в сфере лесопереработки, под его руководством работали пять человек. Сначала, как и большинство местных предпринимателей, занимались обычной заготовкой древесины. Затем на смену вывозу леса пришло лесопиление, после чего главным направлением деятельности предприятия стала глубокая переработка. «Меня затащило производство, — рассказывает Александр Житков. — Когда-то был простым механиком, а стал лесопереработчиком, расширился круг интересов, получил новые профессиональные знания».

Качественный скачок производства произошел в 2010 году, когда учредители решили реализовать инвестиционный проект, поддержанный правительством области и признанный им приоритетным.

Сегодня в верховажском филиале ООО «Холбит», директором которого является Александр Васильевич, трудятся 120 человек.

ОПРАВДАТЬ ОЖИДАНИЯ

ТЕКСТ: ЮЛИЯ МЕДВЕДЕВА

Розничной торговлей в Тотемском районе наряду с федеральными сетями занимается одна из местных жительниц Оксана КИРИЛОВСКАЯ. Она с детства проживала и выросла в поселке Советский. Здесь Оксана Николаевна и решила открыть свое дело.

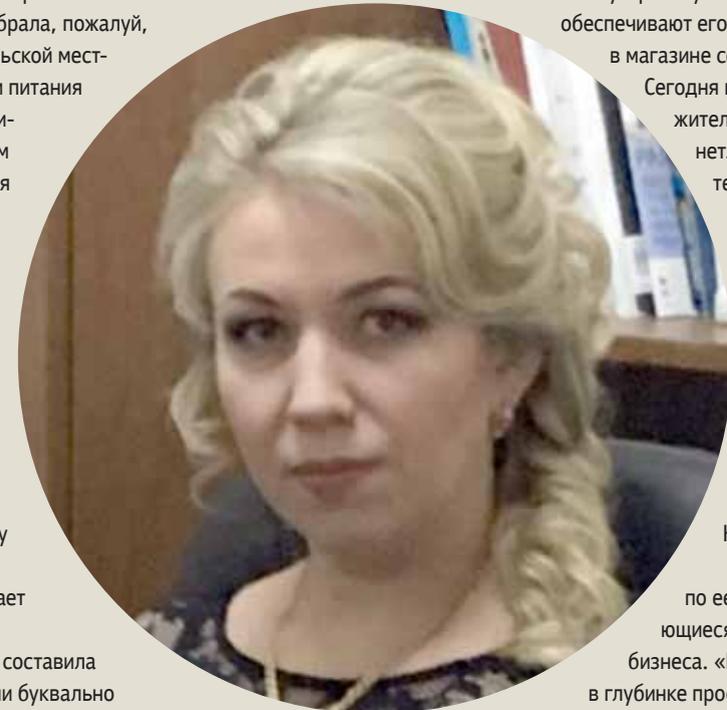
По поводу сферы и направления работы сомнений не было. Будущий предприниматель выбрала, пожалуй, самое востребованное для сельской местности — торговлю продуктами питания и предметами первой необходимости. В 2008 году в Советском началось строительство здания для нового магазина, а через год он уже открыл свои двери покупателям.

«Помещение у нас свое, землю мы сразу приобрели. Конечно, не без заемных средств. Тогда была проблема в том, что начался кризис, кредит нам дали еле-еле, можно сказать, «под честное слово». Но это позволило сразу и землю, и магазин оформить в собственность», — вспоминает Оксана Николаевна.

Площадь нового магазина составила 96 кв. м. Продавать в нем стали буквально все: от продуктов питания до мыла и прочей бытовой химии.

Несколько лет назад в район пришел сетевой ритейл. «2013—2014 годы — очень сложный был для нас период. Именно тогда в Тотме открылось большинство сетевых магазинов, и очень много покупателей ушло туда на различные акции и сниженные цены. Мы даже тогда хотели закрыть свой магазин, но получилось так, что мы, наоборот, расширились», — рассказывает предприниматель.

В 2013 году Оксана Николаевна провела реконструкцию своего магазина, и его площадь вместе со складскими помещениями увеличилась почти до 170 кв. м. Спустя год еще одно нововведение: торговая точка стала автоматизированной, с того момента покупатели перешли на систему самообслуживания. Тогда же ассортимент товара в магазине существенно увеличился. Все это привело, несмотря на высокую конкуренцию, к росту числа покупателей.



Стабильную работу торговой точки все эти годы обеспечивают его сотрудники. Кстати, коллектив в магазине сформировался постоянный.

Сегодня в нем трудятся восемь местных жительниц. «Текучки кадров у нас нет. В магазине сейчас работают те, кто был взят еще в 2009 году. Зарплатами я их стараюсь, конечно, не обижать. У нас есть система поощрений — в процентах от общего денежного оборота, то есть сотрудницы заинтересованы. Я считаю, что они молодцы: и все отчеты хорошо сдают, и стремление работать у них есть», — говорит Оксана Николаевна.

Главная сложность в работе, по ее мнению, слишком часто меняющиеся законы и правила ведения бизнеса. «Научиться всем новшествам в глубинке просто не у кого — признается предприниматель, — потому приходится все осваивать самостоятельно».

«К примеру, произошла автоматизация торговли. Во-первых, нужно было обучить всех продавцов работе с новой системой, а для этого сначала нужно было мне самой все это освоить. Ведь раньше был «прилавочный» способ торговли с обычной кассой, а здесь определенные комбинации нужно вводить, заранее «штриховать». Все это — дополнительная нагрузка. Сейчас сама жизнь движется постоянно вперед, каждый день появляется что-то новое, если ты хочешь работать и успевать, то нужно стремиться все нововведения и законы выполнять», — рассуждает предприниматель.

Расширяться дальше Оксана Кириловская пока не планирует. Она считает, что вместо нескольких торговых точек лучше одна, но такая, которая будет стабильно работать, радовать покупателей и оправдывать их ожидания. **Р**



НАСТОЯЩИЙ НИКОЛЬСКИЙ ПРОДУКТ

ТЕКСТ: ЮЛИЯ МЕДВЕДЕВА

ООО «Калина», пожалуй, знает каждый житель города Никольска и близлежащих населенных пунктов. Ведь уже почти 20 лет оно снабжает их самыми необходимыми продуктами питания, промышленными товарами, а с недавнего времени и наивкуснейшими пирогами. Руководят компанией супруги Галина Николаевна и Павел Сергеевич НЕСТЕРОВЫ.

Начинали свой бизнес они в далекие 90-е.

Тогда, вспоминает Галина Николаевна, каждый думал, как и где заработать денег. Именно в тот момент Павлу Сергеевичу пришла идея попробовать заняться торговлей. И он открыл небольшой магазин.

«Стал торговать мукой, песком, крупами. В то время жителям наших деревень как раз не хватало таких продуктов. И вроде бы дело пошло, но в 1998 году грянул сильный кризис. В итоге муж отошел в сторону от торговли и стал заниматься лесом. Появились свободные деньги, и он решил открыть магазин для своих рабочих, чтобы они могли покупать продукты дешевле. Постепенно к продуктам присосли промтовары, потому что на селе всегда нужны гвозди, стройматериалы и одежда», — рассказывает директор «Калины» **Галина Нестерова**.

Вторая попытка заняться торговлей для Нестеровых оказалась удачной. Вскоре они расширили ассортимент. Для того чтобы помочь супругу, Галина Николаевна оставила свою преподавательскую деятельность в школе. Так, постепенно из одного арендованного помещения их торговля переехала в несколько собственных зданий, большую часть из которых они построили сами. Сегодня «Калина» — это торговая сеть из шести магазинов, главным товаром в которых и по сей день остаются продукты питания. А в начале 2016 года предприниматели приобрели оборудование и начали печь пироги.

«Сначала мы купили небольшую итальянскую печь, но потребности населения в наших пирогах стали расти, и мы приобрели уже большую печь на 4 секции. Сейчас в нашей мини-пекарне работает



четыре человека. У нас пекари приходят на работу к 2—3 часам ночи и до обеда все пироги уже, как правило, распродаются», — говорит руководитель компании.

«Калина» активно сотрудничает с центром занятости населения. Так, к себе в торговую сеть Нестеровы сначала устроили многодетную маму, сейчас у них трудится молодой человек с ограниченными возможностями здоровья. В рамках федеральных программ за создание подобных рабочих мест компании выделялись определенные суммы денег, которые предприниматели вкладывали в оборудование.

В планах никольских бизнесменов очередное расширение торговли.

В ближайшее время они хотят пройти сертификацию своих выпечных изделий — без нее предприятие не может их продавать в других местах — в школах, других организациях. «Другие местные предприниматели говорят, что стали бы продавать наши пироги. Честно говоря, не знаю, в чем их такой большой секрет... Наверное, в том, что мы используем только натуральные продукты: свое, никольское молоко, ингредиенты для начинок. Пироги, приготовленные на молоке, сразу отличаются по вкусу. И очень многое зависит, конечно, от мастера. Наш технолог Татьяна Николаевна за время своей работы в кулинарии почерпнула множество старых рецептов никольских пекарей, которые мы активно используем», — делится Галина Николаевна.

Она признается, что в жизни всегда были и есть трудности, но они научились с ними справляться и приспосабливаться. Ведь каждый предприниматель знает, что его бизнес — это только его дело, а значит, трудиться нужно 25 часов в сутки. **Р**



БЕЗ ОТРЫВА ОТ ПРОИЗВОДСТВА

ТЕКСТ: АЛЕКСАНДРА МОРОЗОВА

Вот уже несколько лет в Бабаевском районе активно развивается новое крестьянско-фермерское хозяйство, руководит которым Екатерина КРУГЛЯК. Она уверена: чтобы добиться успеха в аграрном деле, нужно постоянно быть на производстве.

Работать в глубинку Екатерина Игоревна приехала после окончания института — получив в Вологде образование ветеринарного фельдшера, она без раздумий отправилась более чем за 300 километров от областной столицы и устроилась в одно из хозяйств Бабаевского района. А спустя какое-то время молодой специалист решила создать свое крестьянско-фермерское хозяйство. Для размещения будущего поголовья скота предприниматель арендовала несколько старых помещений у местных сельхозпредприятий.

«Свою деятельность мы начали в марте 2015 года. Первые сто голов скота мы закупили по программе «Развитие молочного животноводства». Это дает субсидию — 50 тыс. руб. за голову. Затем мы начали реализовывать молоко и на доходы стали приобретать новый скот, потихоньку увеличивая поголовье», — рассказывает **Екатерина Кругляк**.

В 2016 году предпринимательнице удалось получить еще одну субсидию — на ввод молодняка; хозяйство увеличилось на 56 голов. Кроме того, благодаря полученным средствам начались ремонты, стало приобретаться новое оборудование.

«Со сложностями приходится сталкиваться постоянно, — признается Екатерина Игоревна и приводит в пример одну из главных и не терпящих отлагательства проблем — старый двор, в котором находится основное поголовье скота. — Помещение, где у нас стоит основное стадо, постройки 1984 года. Мы пытаемся получить кредит на его ремонт, но банки нам отказывают. Некоторые вообще говорят, что с сельским хозяйством не работают. И даже банк, который обслуживает наше хозяйство, тоже нам отказал. Если мы крышу в этом году не отремонтируем, она скорее всего просто упадет, и весь скот вообще придется сдать на мясокомбинат, потому что безопасных помещений нет».

Основной источник дохода крестьянского хозяйства Екатерины Кругляк — это молоко и мясо. Для обеспечения скота кормами хозяйство обрабатывает площадь более 2000 гектаров. Как и любой фермер, Екатерина Игоревна признается: сельское хозяйство — это очень тяжелый ежедневный труд, без выходных и праздников.

«Нужно быть постоянно на производстве. Было бы у нас достаточное количество специалистов, может быть ситуация складывалась по-другому. Очень тяжело сейчас с кадрами. Основной костяк



нашего хозяйства состоит из местных жителей. Многие из них уже в возрасте, есть, конечно, молодежь, но ее не так много, как хотелось бы. Хозяйству нужна стабильная работа с животными, чтобы не получилось так, что сегодня коровы подоены, а завтра нет, потому пришлось заняться привлечением иностранной рабочей силы. Вопреки сложившимся стереотипам, это далеко не дешевое удовольствие. И мы все-таки надеемся, что рано или поздно начнем работать со своими гражданами», — рассказывает Екатерина Игоревна.

Несмотря на все сложности, в будущее она смотрит с оптимизмом — приобретается современная техника и планируется очередное увеличение поголовья скота... **Р**



СВОЯ ЗЕМЛЯ ПРОКОРМИТ

ТЕКСТ: АЛЕКСАНДРА МОРОЗОВА

Несмотря на все трудности, работа в сельском хозяйстве по-прежнему остается единственным видом экономической деятельности для многих селян. На смену крупным колхозам постепенно пришли небольшие крестьянско-фермерские хозяйства, функционирующие, как правило, благодаря труду членов одной семьи.

Анатолий Орлов возглавляет крестьянское хозяйство в деревне Раменье, что в 40 километрах от Сямжи. До этого Анатолий Владимирович несколько лет работал управляющим в колхозе «Новая заря». В 2006 году он полностью реконструировал заброшенный телятник, который через год был запущен в эксплуатацию. Небольшое стадо из двенадцати голов скота и кое-какая сельскохозяйственная техника стали основой для развития своего дела. Когда в 2008 году колхоз окончательно развалился, это мало отразилось на жизни семьи Владимира Орлова: просто работать стали на себя, а значит — еще больше.

В результате ежедневного труда, грамотного планирования и экономического расчета сельхозпроизводства в зоне рискованного земледелия маленькое крестьянское хозяйство постепенно наращивало поголовье скота, улучшая условия его содержания. В 2013 году Анатолий Орлов стал участником программы «Поддержка начинающих фермеров в Вологодской области». На полученный грант в полтора миллиона рублей он приобрел трактор и машину для заготовки кормов, закупил скот. На сегодняшний день в стаде содержится 120 голов КРС.

В собственности крестьянского хозяйства находится 49 гектаров сельскохозяйственных угодий. В то же время кругом — бывшие колхозные поля, зарастающие сорняком: только работай. И люди работают! В хозяйстве кроме самого Анатолия Владимировича трудится еще четыре человека. Жена Ирина — тоже участник программы «Начинающий фермер» — ухаживает за молодняком. С нею же работает дочь. Сын Владимир, в этом году перешедший в шестой класс, является первым помощником родителей. Имеются в хозяйстве и два постоянных наемных работника, с которыми Орлов когда-то вместе работал в колхозе.

Основной вид деятельности — разведение крупного рогатого скота мясных пород. Небольшое хозяйство Орлова сумело найти свою нишу на рынке и является одним из поставщиков КРС живым весом оптовым покупателям в Вологду. В Сямженском районе также сложился круг своих постоянных клиентов. Молоко, как побочный продукт производства, продается приезжающим на лето дачникам.

К сожалению, кризис не обошел стороной крестьян, в последние годы снизилась рентабельность производства. Экономические



катаклизмы заставляют Орлова тщательнее оценивать собственные возможности, просчитывая последствия принятых решений. В ближайших планах — продолжать наращивать поголовье скота. Для этого уже выкуплена вторая ферма на 50 голов. На ней животные будут содержаться методом беспривязного содержания, который, как доказано специалистами, положительно сказывается на повышении продуктивности и снижении себестоимости конечного продукта.

Кроме всего прочего, есть у Анатолия Владимировича и свое домашнее маленькое хозяйство, в котором козы, свиньи, куры, индюки и пока еще непривычные для сельчан цесарки. «Лес ведь не вечный, — размышляет он, — а своя земля рачительного хозяина всегда прокормит». Крестьянская жилка, умение трудиться на родной земле, способность нести ответственность за принятые решения, наверное, и являются залогом успеха крестьянского фермерского хозяйства Анатолия Орлова. **Р**



ГДЕ РОДИЛСЯ, ТАМ И ПРИГОДИЛСЯ

ТЕКСТ: ЮЛИЯ МЕДВЕДЕВА

Продукты питания, бытовая химия и строительно-хозяйственные материалы — именно этими товарами уже более 20 лет снабжает жителей сел Череповецкого района предприниматель Сергей КОМЯГИН. Сегодня под его руководством успешно работают пять торговых точек, которые соответствуют всем современным требованиям. И первый магазин он открыл в родном селе.

Первая запись в трудовой книжке предпринимателя Комягина относится к 1989 году — свою деятельность он начал в статусе учителя физкультуры. Заниматься бизнесом Сергей Прокопьевич стал в 1993 году. Взаясь за челночный бизнес: в Москве, Санкт-Петербурге и Польше тогда еще начинающий предприниматель закупал одежду и обувь, затем реализовывал в Череповце и Череповецком районе. В те сложные времена, вспоминает он, несмотря ни на что, им двигало желание обеспечить себе и детям достойный уровень жизни и будущее. Ведь помощи ждать было не от кого, кроме всего прочего, ему приходилось помогать матери-инвалиду и младшим сестре и брату.

Через два года регулярных поездок за товаром Сергей Прокопьевич изменил направление бизнеса — перешел на оптовую и розничную торговлю продуктами питания и хозяйстварами в Череповце. «У меня было желание постоянно что-то менять и заниматься интересным делом, мне захотелось чего-то нового, и я перешел на торговлю непродовольственными товарами. Так я открыл сеть магазинов «Подарки» в Череповце. И уже параллельно с подарками стал развивать розничную сеть с продуктами питания в Череповецком районе», — рассказывает предприниматель.

Свой первый продовольственный магазин **Сергей Комягин** открыл в 1998 году. Это был небольшой павильон площадью около 60 кв. м в родном селе Шухободь Череповецкого района. Затем такой же магазин появился в селе Абаканово. Постепенно к торговле продуктами питания добавились непродовольственные товары.

Когда-то давно, признается предприниматель, он планировал уехать из села Шухободь в Череповец и развивать бизнес именно там. Но потом передумал — дело в том, что заядлый охотник

и ценитель живой природы слишком сильно любит родные места и своих односельчан, чтобы вдруг уехать оттуда.

«Я переживаю за свое село и односельчан. Ведь были периоды, особенно в 90-х и начале 2000-х, когда существовала реальная проблема с покупкой продуктов питания. Это сейчас везде и повсюду торговые сети, а тогда ничего этого не было. Я, кстати, наверное, один из немногих предпринимателей в районе, кто до сих пор работает сам. Все остальные уже давно сдали помещения городским или федеральным сетям. Мы как-то еще держимся, стараемся. Хочется сказать спасибо односельчанам и трудовому коллективу», — говорит Сергей Прокопьевич.

Предприниматель постоянно находится в поиске: он ищет новые сферы деятельности и формы работы. Так, два года назад в своем селе Сергей Комягин открыл производство комбикормов. Теперь в его планах — освоить сферу общественного питания. Сейчас в селе Шухободь завершается строительство здания, где будет открыто кафе. По словам Сергея Прокопьевича, этого события очень ждут все жители села. Пожалуй, с таким же нетерпением местные ожидают, когда появится общественная баня. Помещение для нее уже готово.

Магазины Сергея Комягина множество раз занимали призовые места на районных конкурсах, а сам он неоднократно признавался «предпринимателем года».

В родном селе Сергея Прокопьевича знают не только как успешного бизнесмена, но и как благотворителя — того, к кому всегда можно обратиться за помощью. Ведь уже на протяжении многих лет он помогает детским домам и садам, школам, совету ветеранов, участникам войны и тем, кто просто попал в трудную жизненную ситуацию. Сергей Комягин постоянно участвует во всех сельских мероприятиях. Своих же не бросишь... **Р**





ЭПОХА ПЕРЕМЕН

ТЕКСТ: ВЛАДИМИР МАКАРОВ

Последние годы изменили целый ряд отраслей российской экономики. «Под раздачу» попала и транспортная сфера: после «платоновской» реформы возникли проблемы у водителей-одиночек, а у компаний, владеющих более или менее серьезным автопарком, напротив, появилось больше возможностей, ведь с рынка стали уходить те конкуренты, которые тянули цены на услуги вниз.



заказчиками предпринимателя являются строительные компании, но кроме юрилиц его клиентами могут стать и частные лица, которым эта техника потребовалась для выполнения каких-либо работ, к примеру, для благоустройства территории вокруг загородного дома.

«Я стал заниматься именно этим бизнесом благодаря брату, именно он пригласил меня работать в эту сферу. И т. к. я сам длительное время «крутил баранку», поэтому знаю и понимаю особенности этой отрасли, — говорит Виталий Павлович. — Начинал с приобретения самосвалов, на данный момент в автопарке 17 собственных единиц техники. Но это не самое главное. Я абсолютно согласен, что кадры решают все. И я очень рад, что в нашей организации работают опытные сотрудники, водители, машинисты. Наличие таких грамотных людей в коллективе — основополагающая часть эффективной работы».

За этими скупыми словами стоит непростая работа. Ведь многие компании в этой отрасли сегодня ставят задачу элементарного выживания. А у Виталия Коренникова получается не только укреплять свои позиции в отдельно взятой нише аренды спецтехники, но и расширять бизнес. Постепенное развитие — кредо предпринимателя. Его девиз: «Не бойтесь расти медленно, бойтесь не расти!»

И он растет. Обновляет и увеличивает автопарк, выходит на новые рынки и контракты с крупными заказчиками. Он считает важным также и создание новых рабочих мест, что вносит свою лепту в социально-экономическое развитие Вологодской области.

С расширением своего дела Виталий Павлович стал понимать, что многие задачи одному не решить, поэтому стал активно участвовать в предпринимательских общественных движениях. «Мне стало важным выйти на новый уровень взаимодействия, поэтому я вступил в Общероссийскую общественную организацию малого и среднего предпринимательства «ОПОРА РОССИИ», которую представляю как связующее звено между бизнесом и властью, как инструмент, с помощью которого возможен диалог предпринимателей с чиновниками, — рассказывает бизнесмен. — Региональное отделение «ОПОРЫ» регулярно проводит полезные встречи и семинары, обучающие мероприятия и форумы. Призываю представителей бизнеса быть активными и также вступать в ряды общественной организации, вместе нам будет проще донести нужную и важную информацию до власти и формировать благоприятную среду для развития, работы, создания по-настоящему светлого будущего». **BB**

Вологжанин **Виталий Коренников** уже семь лет занимается бизнесом в этой сфере. Его специализация — «деятельность автомобильного грузового транспорта и услуги по перевозкам спецтехники». Если говорить точнее, речь идет о предоставлении в аренду разного рода спецтехники для решения строительных, дорожных, коммунальных и прочих задач. Это самосвалы, автокраны, длинномеры, экскаваторы, автобетоносмеситель и др. Сейчас основными

ОТКРЫТЬ ВОЛОГОДЧИНУ ЗАНОВО

ТЕКСТ: КСЕНИЯ КОРИЧЕВА, ВЛАДИМИР ПЕШКОВ

Туристический бизнес за последнее десятилетие пережил серьезные изменения. В середине 2010-х произошла резкая переориентация на внутренний туризм. Именно этот период стал временем становления туристской компании «Перекресток». У ее директора Ксении Коричевой за плечами вологодский истфак, поэтому организация туров по уголкам Вологодчины для нее — дело чести.

— У меня уже был опыт работы в туристической отрасли. Но в 2008 году я решила, что нужно создавать и развивать свое дело. Легко не было, ведь туристический рынок всегда был конкурентным, разве что тогда мало кто хотел заниматься внутренним туризмом.

— А как произошла переориентация на регион?

— Мы всегда были уверены, что Вологодская область является одним из самых привлекательных туристических регионов. И мы всегда ищем что-то новое, это ведь очень важно для любого бизнеса. Два года назад мы занялись разработкой авторских маршрутов и квест-экскурсий. Сначала, конечно, заказов по ним было не так и много, но постепенно клиенты на них стали обращать все большее внимание.

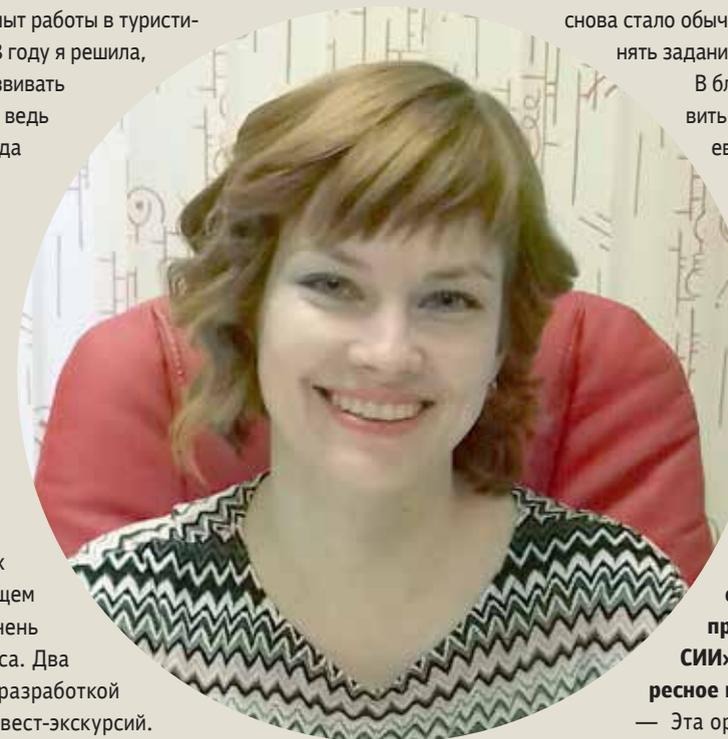
Когда мы начинали работу девять лет назад, детей в лучшем случае просто водили в музеи. Затем для них стали делать мастер-классы, которыми сейчас уже никого не удивишь. Затем появились интерактивные экскурсии, когда экскурсоводы одеваются в специальные костюмы, когда им помогают игровые персонажи... и это

снова стало обычным. Сегодня детям хочется выполнять задания, достигать целей, чего-то искать.

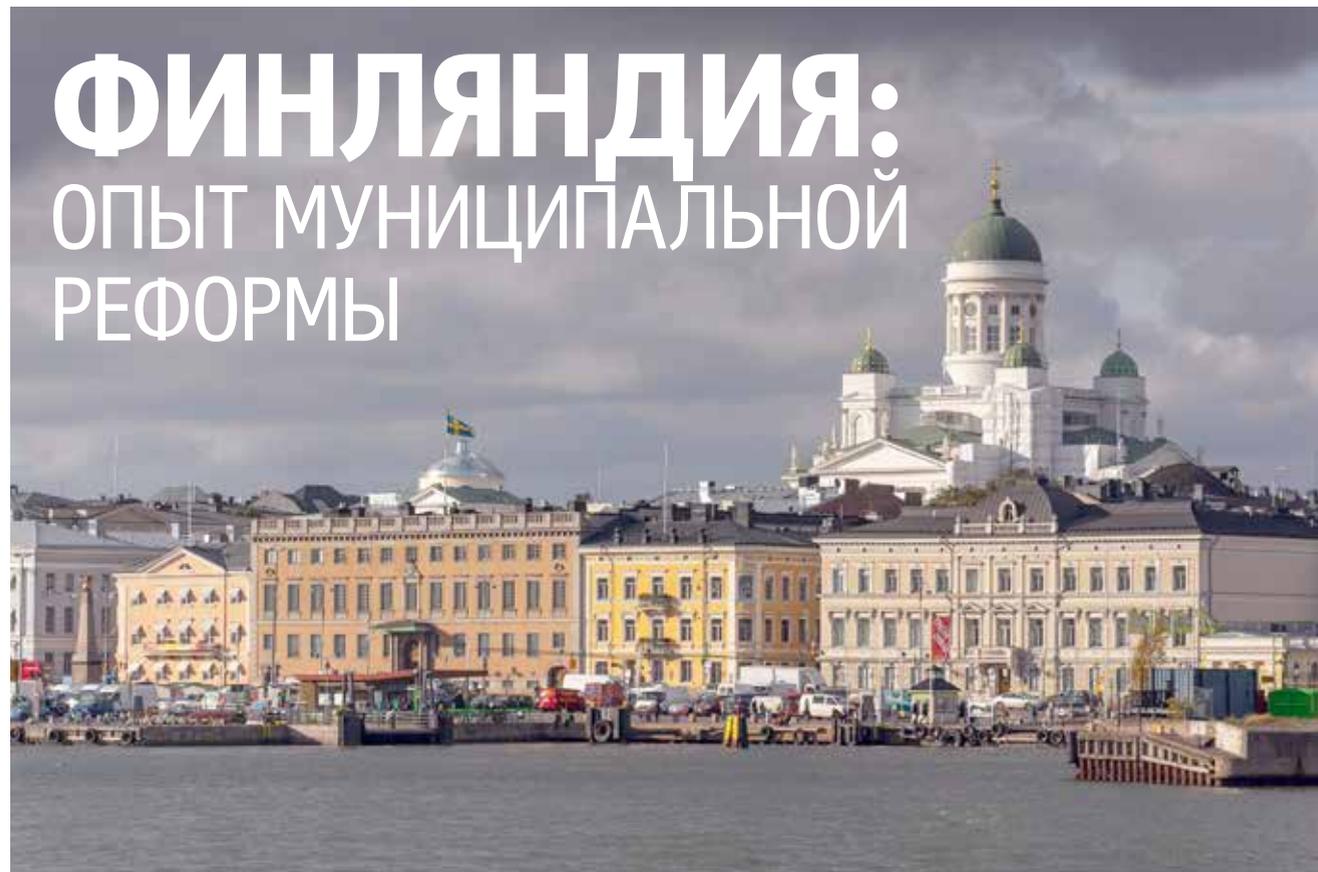
В ближайшее время планируем представить вологжанам интеллектуально-краеведческую игру совместно с нашими партнерами — организаторами игры «Брейнфест». Это будет краеведческий «Брейнфест», посвященный юбилейным датам в Вологодской области. Во время игры участники будут отвечать на вопросы. Надеюсь, они будут удивляться, больше узнавать о нашем крае, и у них появится еще больше желания путешествовать по Вологодской области.

— Ваша фирма недавно присоединилась к дружной команде предпринимателей «ОПОРЫ РОССИИ». Наверняка готовите что-то интересное и в этом направлении?

— Эта организация реально действует, оказывая поддержку малому бизнесу. За полгода я смогла побывать на обучающих семинарах, выступить в качестве спикера на областной конференции «Польза и удовольствие — формула бизнеса по-женски», познакомиться с интересными людьми, наладить полезные контакты и найти новых партнеров. В ближайшем будущем мы планируем провести совместное масштабное мероприятие, связанное с развитием туристической отрасли. **BB**



ФИНЛЯНДИЯ: ОПЫТ МУНИЦИПАЛЬНОЙ РЕФОРМЫ



ТЕКСТ: ВЛАДИМИР ПЕШКОВ

Россия переживает две реформы местного самоуправления одновременно. Еще не все районы перешли на «двуглавую» систему, как кое-где уже положено начало объединения сельских и городских поселений в единые городские округа. Между тем подобного рода тектонические изменения на местном уровне характерны не только для нашей страны: соседняя Финляндия также живет в ожидании переустройства всей системы МСУ.

СЭКОНОМИТЬ ТРИ МИЛЛИАРДА

Больше всего критики в Финляндии вызывает грядущее перераспределение полномочий в сфере здравоохранения и социального обслуживания. Сейчас их исполняют органы местного самоуправления на деньги целевых государственных субсидий. Пока это только в планах, но в случае одобрения соответствующего закона уже через два года соответствующие полномочия будут изъяты из портфеля муниципалитетов и перейдут на вновь созданный региональный уровень.

Классическая региональная система в Финляндии была ликвидирована с 2011 года, и сейчас в ней действует только

два уровня власти — национальный и местный. «Новые» регионы будут заниматься только двумя этими полномочиями, получая субсидии из госбюджета, которых лишатся муниципалитеты. Зато будет достигнута цель политики «жесткой экономии» — правительство Финляндии будет экономить три миллиарда евро ежегодно.

Проект реформы стал одним из краеугольных камней прошедших в апреле этого года муниципальных выборов. «Для большинства людей самая видная и значимая часть муниципального обслуживания — это здравоохранение и социальные услуги. И теперь многие задаются вопросом, к кому они потом будут обращаться, кто будет обеспечивать эти

услуги в дальнейшем», — говорит депутат эдускунты (парламента) и председатель правления Союза городов Сирпа Паатеро.

Но гораздо больше муниципальной администрации возмущено другим. Шутка ли — коммуны лишатся около половины своих доходов. Есть опасения, что за коммунальную инфраструктуру отчасти все же будут отвечать они, не получая соответствующих компенсаций. Кроме того, проект реформы считается наступлением на местное самоуправление. «Надо обратить внимание на то, что муниципалитеты имеют широкие полномочия и обладают большой автономией», — объясняет директор по международным связям Союза городов Хейкки Телакиви.

Сейчас отдельные эксперты условно считают региональным уровнем примеры межмуниципальной кооперации, когда те или иные полномочия коммуны осуществляют сообща. Но все же это чаще понимают как дополнение к системе местного самоуправления. «Представители муниципалитетов считают, что вновь создаваемые органы не будут частью местного самоуправления и считают их элементом государственного управления. Речь идет о том, что государство забирает часть функций и денег муниципалитетов и передает их вновь создаваемым структурам», — резюмирует Сирпа Паатеро.

Параллельно ведется подготовка к массовому укрупнению муниципалитетов. Специалисты подсчитали, что только при населении больше 20 тыс. жителей коммуна в состоянии справиться со своими полномочиями на должном уровне. Сейчас этому критерию соответствует 55 коммун из 311, что составляет лишь 17% от общего их числа.

ПРОЩАЙ, СИТИ-МЕНЕДЖЕР

Пока в Вологодской области, как и по стране в целом, еще только переходят на «сити-менеджерскую» систему, в Финляндии, напротив, постепенно от нее отказываются. Никто никаких директив никому не дает, решения принимают прямо на местах — в муниципальных советах. «Если премьер-министр решил позвонить мэру, тот, как умный человек, его выслушает, но если в законе этого не прописано, он не будет следовать его советам», — отмечает Хейкки Телакиви.

До сих пор новая система действовала в Тампере и его пригороде Пирккала. А после апрельских выборов не стало сити-менеджера в самом крупном муниципалитете страны — Хельсинки. Одновременно на новую систему перешел небольшой городок Туусула рядом со столицей.

Наиболее массовой в Финляндии все же остается именно «двуглавая» модель: руководителем муниципалитета является мэр («kunnanjohtaja») — «сити-менеджер», избранный на семь лет и не являющийся депутатом горсовета, у которого есть свой председатель. А по новой схеме высшим должностным лицом столицы, как и в Тампере, будет бургомистр («pormestari»), избранный из числа депутатов на срок полномочий горсовета — четыре года.

Новый состав городского совета избирает из своего состава бургомистра и четырех заместителей, которые уже не являются не столько муниципальными сотрудниками, сколько политическими фигурами. Бургомистр отныне считается высшим должностным лицом муниципалитета, возглавляя городское правление.

Де-факто администрацией будет руководить усилившийся глава канцелярии, но он не будет управлять профильными направлениями. За них будут отвечать заместители бургомистра. Изменения вступили в силу в июне, эту должность занял Ян Вапаавуори. В предыдущие два года он был

членом правления Европейского инвестиционного банка от финского правительства, а до этого — министром жилищного строительства и министром экономического развития страны.

Вапаавуори баллотировался в горсовет как обычный кандидат, получив рекордное число голосов — 29 тысяч (правда, это составляет всего около 11% от проголосовавших — дело в том, что финны голосуют не за партийные списки, а за отдельных представителей партий). Однако гарантий для политика нет: если он себя проявит не должным образом, его вполне могут снять с должности досрочно. **EB**



РАБОТА БУРГОМИСТРА — ЭТО ЧАСТЬ ДЕМОКРАТИИ

Депутаты городского совета Хельсинки в начале июня официально избрали Яна ВАПААВУОРИ бургомистром. Накануне он ответил на вопросы корреспондента журнала «Бизнес и Власть».

— Вы были министром экономического развития, сейчас вы член правления Европейского инвестиционного банка. Означает ли, что городу нужен ваш опыт именно в этой сфере?

— Я бы не сказал, что передо мной стоят такие задачи. Я не думаю, чтобы хельсинкские предприятия находились в таком состоянии, чтобы их было нужно спасать. Тем не менее я думаю, что могу пользоваться своим опытом, который я получил в бытность министром. Безусловно, я буду помогать городу развивать сферу экономики и находить решения для преодоления кризиса. Мир в настоящее время очень быстро меняется, и сложно сказать заранее, какие еще сложности нас ждут. Но всегда хорошо, если такими вопросами занимается человек с большим опытом.

— Срок полномочий мэра составлял семь лет, но у бургомистра будет только четыре года. Достаточно ли этого времени, чтобы показать впечатляющие результаты?

— Мы понимаем, что за семь лет можно более эффективно влиять на развитие разных сфер, особенно если мы говорим о застройке и планировке новых районов города. Но я уверен в том, что за четыре года я успею показать важность нашей деятельности гражданам, которые за меня проголосуют. Мы понимаем, что за четыре года тяжелее продвигать сложные проекты. Но моя работа — это часть демократии. Я буду стремиться к тому, чтобы через четыре года меня снова избрали.

— Какие у финской столицы есть еще проблемные вопросы, кроме застройки?

— Я бы сказал, что до сих пор Хельсинки хорошо делал такую работу, чтобы в районах города не были созданы гетто. Это очень острый вопрос перед муниципалитетом. Важно, чтобы и в будущем такие районы не создавались. Пока такого нет, но риск существует.

ЕВРОПА НА РАСПУТЬЕ

ТЕКСТ: ВЛАДИМИР ПЕШКОВ

Современная Европа переживает экономический и политический кризис. Жители стран ЕС больше не верят в традиционные партии, их лидеры не имеют серьезной поддержки на выборах. При этом в отдельных государствах-членах де-факто не соблюдают отдельные положения договора о Евросоюзе. О вызове базовым ценностям европейской демократии рассуждает бывший еврокомиссар по правам человека Альваро ХИЛЬ-РОБЛЕС, на лекции которого побывал в нынешнем мае наш корреспондент.



Фото с сайта diariodigital.ujain.es

ОСНОВЫ ОСНОВ

72-летний испанец Альваро Хиль-Роблес-и-Хиль-Дельгадо имеет полное право рассуждать о европейских ценностях и угрозах, которые сейчас перед ними стоят. Он был одним из тех идеологов, кто создал

современную испанскую демократию после окончания диктатуры Франко.

«ЕС основывается на ценностях уважения человеческого достоинства, свободы, демократии, равенства, правового государства и соблюдения прав человека, включая права людей, принадлежащих

к меньшинствам. Вот кодекс ценностей, и мы считали, что все европейцы разделяют эти ценности, это был наш политический генетический код, мы все в этом совпадали. И это было абсолютно священным, это нас отличает от диктатуры, от авторитарной системы», — рассказывает он.

Современная Европа создавалась на руинах старой, когда закончилась мировая война. Только-только были побеждены нацизм в Германии и фашизм в Италии, мир узнал о лагерях смерти и Холокосте. В конце 1940-х для большинства людей было очевидно, что базовые права человека являются абсолютными ценностями. Испании после смерти Франсиско Франко также пришлось пройти этот путь и присоединиться к единой Европе.

«По окончании Второй мировой войны мы думали, что это очевидно, что тоталитарные системы недопустимы, — размышляет Хиль-Роблес. — Нам казалось, что фашизм и нацизм недопустимы, что они не смогут снова возникнуть. Но они возрождаются, возникают антиевропейские националистические реакционные движения. Как говорил Стефан Цвейг в своих мемуарах, эти призраки возвращаются, вновь возникают в той или иной форме, потому что мы в школах не передали новым поколениям, что демократия — это не абсолютное благо, которое было завоевано раз

и навсегда. Нет, демократию надо защищать ежедневно».

ВЫЗОВЫ ВРЕМЕНИ

Сегодня в Евросоюзе буйным цветом расцвели разного рода ксенофобские и расистские движения и партии. В качестве примера дон Альваро приводит и выход во второй тур на президентских выборах во Франции Мари ле Пен, и подъем праворадикальных движений в Германии, Великобритании, Нидерландах, других странах. Больше всего его возмущает ситуация в Венгрии, премьер-министром которой является правоконсервативный политик Виктор Орбан.

«Мы переживаем не только экономический кризис, и это очевидно, — констатирует экс-омбудсмен. — Экономический кризис, который начался в США в 2008 году, потряс Европу сверху донизу и привел к тому, что она засомневалась в некоторых своих фундаментальных устоях. Потому что экономический кризис сопровождался тем, что Европе пришлось работать с кризисами за пределами своей территории: это войны и вооруженные конфликты, экономические кризисы, благодаря которым Европу наводнили волны экономической и политической иммиграции беженцев».

По оценке Альваро Хиль-Роблес, именно из-за этого наступил кризис политической системы. В обществе возникло раздражение, и традиционные партии не сумели дать на него достойный отклик, потеряв затем популярность. Поэтому в разных странах началось создание новых политических течений, построенных на популизме или центризме. «Франция — это яркий пример, там проиграли традиционные правые и левые силы. До такой степени, что Соцпартия Франции перестала быть крупной партией. Возникает новая политическая сила с новым президентом», — комментирует политик итоги последних президентских выборов в одной из крупнейших европейских стран, на которых победил независимый политик Эммануэль Макрон.

Одновременно само по себе общество оказалось атомизировано. Дон Альваро уверен, что корни такого состояния общества лежат в системе школьного образования, которая пестует личное в ущерб общественному. «В наших школах говорят,

НАША СПРАВКА

Альваро Хиль-Роблес-и-Хиль-Дельгадо — испанский политик, адвокат. Родился в 1944 году в Лиссабоне, где тогда в политической эмиграции жила семья его отца, бывшего испанского министра обороны Хосе-Мари Хиль-Роблеса. В 1980—1983 годах — член Конституционного суда Испании. В этот период он также стал одним из авторов проекта закона об уполномоченном по правам человека. В 1983 году стал заместителем уполномоченного, спустя пять лет сам занял этот пост, проработав в должности омбудсмена до 1993 года.

В России Альваро Хиль-Роблес стал известен в период своей работы в 1999—2006 годах комиссаром по правам человека Совета Европы, став первым человеком, занявшим эту должность. Был одним из критиков действий российской армии в Чечне в этот период. В 2003 году он во время своего визита в республику прочел лекцию о правах человека военнослужащим 46-й бригады внутренних войск, в которой упирал на то, что армия демократического государства не может бороться с террористами их же методами. «Нельзя говорить, что это был невинный режим (имеется в виду режим Аслана Масхадова — прим. ред.). Но это, конечно, не оправдывает варварских действий российской армии, и такова была моя позиция как комиссара», — сказал он позднее в одном из интервью.

Хиль-Роблес посещал зоны конфликтов в Грузии и бывшей Югославии. Также он изучал проблемы неграждан и русскоязычных в Латвии, в 2003 году во время визита в эту страну призвал власти страны ускорить их натурализацию. Президент Латвии Вайра Вике-Фрейберга тогда заявила, что позиция омбудсмена, высказанная во время визита, не является официальной, и власти не обязаны на нее реагировать.

В 2005 году Альваро Хиль-Роблес заявил, что несколькими годами ранее он видел в Косово американскую тюрьму, похожую на Гуантанамо, условия для заключенных в которой он назвал «ужасающими». Позднее стало известно, что речь шла о существовавшей на американской базе Camp Bondsteel тюрьме, находившейся в ведении миротворческого контингента НАТО, KFOR. На момент заявления Хиль-Роблес, по словам американского командования, в тюрьме не было ни одного заключенного.

что главное — это личный успех, — отмечает эксперт. — Но мы забыли о солидарности. В условиях кризиса это ведет к тому, что страны ЕС менее солидарны, и каждое общество менее солидарно. Тот цемент, который нас укреплял, начинает раскалываться».

СОБРАТЬ ЕВРОПУ ЗАНОВО

Выход на первый роли Макрона, как и появление в «большой политике» фигур вроде Марин ле Пен и Виктора Орбана, это отголоски кризиса идентичности. Следствием этого кризиса стал, в том числе, Брексит.

Причем никаких реальных механизмов воздействия на суверенные де-юре государства-члены нет, если ЕС хочет их сохранить в своем составе. «В ЕС есть страны, где ограничивают права парламента, конституционного суда, журналистов,

право на демонстрации. Они проводят явно недемократическую политику до такой степени, что в Брюсселе пришлось напомнить господину Орбану, что к нему может быть применена статья 7 договора о ЕС, если он не исправит свое поведение. Венгрию могут лишиться права голоса в совете», — сокрушается Альваро Хиль-Роблес.

«Исходя из реальности, не закрывая глаза на наши ошибки, дефекты, недостатки, нужно понимать, что демократия достигается тяжелым трудом, очень быстро утрачивается и что ее тяжело восстановить, — резюмирует испанский политик. — Эти ценности должны быть в наших сердцах, они должны быть частью нашей борьбы за мир. Думаю, что происходящее в Европе означает нечто большее. Мы постараемся поставить это под контроль, и битва будет нелегка».

ВЛАСТЬ СОВЕТОВ

Многие вологжане хотели бы открыть свое дело, но колеблются, поскольку, не обладая должными знаниями и навыками, часто просто не знают, что и как делать. Мы отобрали лучшие советы для стартаперов от опытных предпринимателей, чиновников и бизнес-тренеров.

ЧТО ДЕЛАТЬ?

Раиса ИВАНОВА, генеральный директор вологодской «Кондитерской фабрики»:

1. Мотивируйте свой персонал. Люди могут многое, если обеспечить им правильную мотивацию. Кого-то похвалить, кому-то наступить на «большую мозоль», кого-то одарить рублем, на кого-то строго посмотреть. Когда хорошо работникам — тогда и бизнесу хорошо.

2. Я много раз была свидетелем, как молодые перспективные предприниматели загорались какой-то идеей и брали кредит, а проект результата не давал. Поэтому мы берем кредиты только в очень редких случаях, когда все просчитали и уверены, что сможем их вернуть.

Рекомендую начинающим предпринимателям лизинг как наиболее эффективное средство поддержки бизнеса. Пользоваться им выгодно, так как лизинговые платежи относятся на затраты.

3. Узнавайте как можно больше информации о своем клиенте. Клиент для бизнеса — это все. Кто он? Что хочет? Чего опасается? Работайте на своего клиента, основываясь на этих знаниях, и вы сможете добиться высокого результата.

Сергей НИКОЛАЕВ, заместитель генерального директора «Вологодского хлебокомбината»:

1. Найдите свою нишу. В советское время наш хлебокомбинат выпускал прежде всего белый хлеб. Это была одна из причин, по которой в 1990-е годы у него начались трудности с реализацией продукции. Мы решили отойти от такой узкой специализации и стали выпускать черный хлеб, баранки, кондитерские изделия, многое другое. Заняли эти ниши — и предприятие заработало.

2. Общайтесь и устанавливайте контакты. Считаю, что предпринимателю,



руководителю надо постоянно общаться с людьми, разговаривать, налаживать связи, искать новые идеи, новые цели. Это новые возможности развития.

3. Ваш бизнес должен быть социально ответственным. Я противник «потогонных систем». На предприятии должна быть социальная политика: коллективный договор, «белые» зарплаты, социальные пакеты, поддержка людей в сложных жизненных ситуациях. И, конечно, надо исправно платить налоги — с умом, оптимизируя платежи в рамках закона, но платить.

КАКИХ ОШИБОК ИЗБЕГАТЬ?

Алексей КОЖЕВНИКОВ, заместитель губернатора Вологодской области:

— Предприятие обречено, если оно не имеет своей миссии, стратегии, плана развития и не знает своего рынка и своего клиента. Еще на этапе планирования бизнеса сделайте качественную аналитику и маркетинговые исследования по планируемому направлению. Грамотно составленная финансово-правовая модель предприятия — это фундамент, на котором будет стоять ваш бизнес. Проработать необходимо все: от сбыта до всевозможных рисков, чтобы было четкое понимание, куда и кому

в дальнейшем будет реализована продукция и как выглядит маркетинговая стратегия. Обязательно необходимо учитывать транспортно-сырьевую логистику производства. И, конечно же, стоит уделить внимание стратегическому планированию деятельности не только на период окупаемости, но и на более долгосрочную перспективу, чтобы понять, в каком направлении двигается отрасль, будет ли спрос на продукцию в будущем.

И не пренебрегайте мерами государственной поддержки. Сегодня существует большой перечень таких мер: субсидий, грантов, компенсаций, льгот, которые предусмотрены различными государственными программами. И этот перечень постоянно расширяется. Кроме того, помимо финансовой помощи осуществляется информационная и правовая поддержка.



Павел СИВОЖЕЛЕЗОВ, управленческий консультант:

— Стартапы бывают либо быстрые, либо мертвые... К ним нельзя применять законы уже работающего бизнеса.

Оптимизируйте затраты на начальном этапе: сначала сделайте муляж, образец вашего продукта, покажите потенциальным покупателям. Если он им понравится, тогда уже и вкладывайтесь в раскрутку, набирайте штат и т. д.

Помните: бизнес — это не больница, где в равной степени заботятся о всех пациентах, а спортивная команда, где делают ставку на наиболее способных. Развивайте то направление в вашей компании, которое наиболее доходно. Работайте с теми клиентами, которые приносят вам больше денег. Поддерживайте «прибыл-приносящих» сотрудников и расставайтесь с «прибылетратящими».



Александр ЛЕВИТАС, бизнес-тренер:

— Первая ошибка начинающих предпринимателей — неумение считать деньги.

Настоятельно рекомендую прежде, чем открывать свой бизнес, открыть программу «Excel» и тщательно посчитать: сколько средств понадобится, сколько составит ежемесячная выручка, где будут точки безубыточности.

Вторая ошибка — непонимание своих клиентов. Очень часто бизнесмен-новичок думает примерно так: «Я открою магазин, который будет торговать тараканами, потому что я их очень люблю». Здорово, что ты их любишь, но любят ли их другие?

Третья — путать компетенции работника с компетенциями руководителя бизнеса. «Я умею делать гамбургеры, поэтому я открою ресторан». Нет, если ты умеешь делать гамбургеры, то работай поваром. А если хочешь открыть ресторан, тебе нужны компетенции руководителя ресторана.

Предприниматель — это профессия, такая же, как все остальные. Ведь никто не пытается водить самолет или резать аппендицит, не умея это делать. Бизнесмен — это специальность, и ей необходимо овладеть: учиться, читать книги, ходить на курсы, поработать в выбранной сфере. **BB**

КАКУЮ НИШУ ВЫБРАТЬ?

Светлана ПОНОМАРЕВА, начальник департамента стратегического планирования Вологодской области:

— Основные направления развития областной экономики, которые будут находиться в зоне пристального внимания власти все ближайшие годы, перечислены в региональной «Стратегии-2030». Соответственно, именно на них будет в первую очередь сфокусирована вся система государственной поддержки, и именно в эти ниши имеет смысл идти предпринимателям.

В рамках промышленной и инвестиционной политики приоритеты государственной поддержки будут отдаваться тем компаниям, которые окажутся способны укрупнять производственные цепочки, обеспечивать рост добавленной стоимости, влияющей на ВРП, локализовывать производство на нашей территории и переходить из сегмента малого и среднего бизнеса в сегмент крупных компаний.

Это участники целого ряда кластеров: машиностроительного, лесопромышленного, биотехнологического, агропродуктового, текстильного, газохимического, кластера домостроения и кластера «Металлургия, полимеры и композиты».



Александр КАРЕЕВСКИЙ, экономический обозреватель ВГТРК:

— В условиях кризиса бизнесу имеет смысл сосредоточиться на удовлетворении тех людских потребностей, которые будут востребованы всегда: еде, медицинских услугах и т. п. А поскольку сегодня существует угроза, что из-за уменьшения численности среднего класса и сокращения потребления рынок поляризуется, то и бизнесу также необходимо определяться. Он должен либо производить неплохой массовый продукт по приемлемой цене, либо производить для богатых, но тогда нечто суперкачественное.

Михаил ХАЗИН, экономист:

— Крупные состояния делаются на падающих рынках. На растущих рынках это сделать сложно — слишком высока конкуренция, все делают примерно одно и то же: наиболее успешные компании растут со скоростью 4% в год, наименее — 2%. А вот на падающих рынках можно очень сильно выиграть, до 7-10% годового роста. Но к этому надо специально готовиться. И тут нет универсальных советов.



БИЗНЕС-ШАХМАТЫ: КАК УПРАВЛЯТЬ КОМПАНИЕЙ, ЧТОБЫ ВЫИГРАТЬ?

ТЕКСТ: НАТАЛЬЯ НЕСТЕРОВА

Сразу два ярких деловых события прошли в Вологде в начале июня. По приглашению журнала «Бизнес и Власть» бизнес-тренер и кризис-менеджер Алексей ФАТЕЕВ провел открытый семинар «Как сделать руководителя в два раза мощнее» и деловую игру для читателей и партнеров издания «Шахматы бизнеса, интеллектуальные поединки»

На семинаре по антикризисному управлению руководители бизнеса, предприниматели и менеджеры различных бюджетных и коммерческих организаций познакомились с навыками «управленца нового поколения», алгоритмом действий в чрезвычайных ситуациях и шкалой прибыли бизнеса. Оказывается, до 40% компаний, которые отказались от рекламы и информирования потребителей о своих продуктах, уходят с рынка. Кадровая оптимизация может иметь лишь незначительный и краткосрочный эффект. 30-50% роста прибыли компании дает грамотная маркетинговая стратегия:

«ваш потенциал определяется способностью создавать и реализовывать новые идеи. Тогда у вас никогда не будет проблем с рынком сбыта и выживанием, — уверен эксперт. — Сильные продавцы [из отдела продаж] будут проигрывать стандартным, не очень профессиональным менеджерам, если у первых нет сильной маркетинговой стратегии. В чем преимущество вашего продукта, в чем ваше уникальное предложение? Этот вопрос руководитель компании и его коммерческий отдел должны задавать себе постоянно».

Но есть и более мощные, нежели маркетинг, инструменты, которые работают на повышение доверия клиента к определенному товару или услуге, и как следствие, приносят до 100% роста прибыли даже в кризисные времена. Это, во-первых, PR (доказано, что «сарафанному радио» или мнению авторитетного эксперта доверяют больше, чем самой грамотно сделанной рекламе). Во-вторых, это «боевой дух», который царит в организации и с которым клиент сталкивается при первом обращении: если сотрудники не работают на общий результат, если «динамят» посетителя и «футболят» его от кабинета к кабинету, естественно, его уровень доверия будет стремиться к нулю.

Собственники и руководители компаний часто не замечают, кто именно является манипулятором и разносчиком сплетен в компании, подрывает «боевой дух» и дезорганизует работу всего коллектива. Игра «Шахматы бизнеса», которую провел Алексей Фатеев чуть позже, дала участникам ответ на вопрос, как выявить и нейтрализовать таких сотрудников.

Подобного рода игра — инновационный продукт на рынке бизнес-тренингов. Здесь уже нет никакой теории — только практика, только опора на собственные силы, знания и опыт. И, конечно, своевременные советы и консультации тренера. В ходе игры участники проверили свои навыки коллективного принятия решений в условиях неопределенности, решая смоделированную ситуацию, основанную на проблеме реальной компании. Работа в команде, умение проводить

НАША СПРАВКА

Алексей Фатеев — эксперт в области антикризисного управления и защиты бизнеса. Более 20 лет специализируется на формировании команд и управлении персоналом в период преодоления спадов на предприятиях различных отраслей с численностью персонала до двух тысяч человек.



С 2010 года и по настоящий момент Алексей является соавтором и президентом программы «Высшая лига управления» (г. Москва). За эти годы нескольким десяткам участников программы удалось добиться значительного роста благодаря внедрению предложенных инструментов.

В 2014 году в соавторстве с Патриком Валтеном была опубликована книга «Найм без ошибок». Уникальная технология рекрутинга, представленная в ней, позволяет руководителю организации, не привлекая HR-специалистов, самостоятельно найти и удержать именно тех сотрудников, которые ему нужны.

Алексей Фатеев — автор ряда статей по менеджменту и маркетингу в разделе «Личный консультант» журнала «Бизнес и Власть» и один из участников недавно запущенного проекта «Бизнес-блог» на сайте volbusiness.ru.



эффективный мозговой штурм, тренировка гибкости мышления, быстрой и точной оценки ситуации, логики и интуиции — это все те навыки, которые необходимы успешному руководителю вне зависимости от того, каким конкретно бизнесом он управляет.

Одну из команд в бизнес-игре сформировали участники клуба «Инсайт». По условиям игры нам были даны докладные записки сотрудников организации о неблагоприятном состоянии дел в компании, — делится один из членов команды предприниматель Геннадий Кузин. — Мы выступали в роли внешнего управляющего в чрезвычайной ситуации, которого собственник срочно вызвал, испугавшись обстоятельств. У нас было всего пара часов, чтобы разобраться в ситуации и принять жесткие правильные решения. По условиям игры мы могли разговаривать с любым сотрудником в лице тренера. Это давало больше информации, но вносило ещё больше путаницы в наше обсуждение!»

Тем не менее участники игры уловили главное — в игре (да и в реальном бизнесе тоже) важно не поддаваться эмоциям,

отделить слухи от фактов, найти главное и отсеять яркие, но неважные события. По словам участника игры, «Собственник» вообще не понимал, в чём дело, он верил всем и никому, очевидные мелкие факты закрывали от его взгляда главное, эмоции и привычки мешали увидеть правду: «он мог полагаться только на конкретные данные, на надёжный фундамент, но вокруг было только болото. Каждый опрашиваемый «сотрудник» говорил, что он прав, что действует в интересах компании. Все правы, а проблемы — у «владельца». Он не был занят в оперативном управлении, он лишь вложил в этот бизнес деньги. На кону — компания, репутация, свобода, а риски высоки — колоссальные финансы, проблемы с законом... В отличие от «владельца», «внешний управляющий» не был связан никакими границами, страхами потерять уникальные кадры, боязнью риска. Он видел только факты! А как часто мы, видя факты, находим себе успокоение в том, что комфортно нам, и после этого проигрываем?»

«Это был целый детектив с расследованием! Наша команда не сразу нашла верный путь. Первые решения были кардинально противоположны финальным, а выводы членов команды не были едиными, вызвали без преувеличения жаркие споры. Стандартных решений была куча: и реклама с маркетингом, и «поговорить», и аудит, и прессинг всех и каждого. Но условиями они все не удовлетворяли. «Правильные» решения не оказались верными. Нам нужно было найти самую главную проблему, посмотреть не туда, где нам подсвечивают фонарём своих эмоций сотрудники, а туда, где на самом деле находится суть дела. И мы сделали это! Не скрою, «собственник» был в шоке, как и мы! Решения простые, но единственно верные. Решения! Не советы!» — заключает Геннадий Кузин, сознательно не приводя решения поставленной в той игре задачи. Ведь в этом и был ее смысл: самостоятельно найти правильный ответ. И не только в смоделированной ситуации, а на своем рабочем месте. И делать это каждый день. **BB**

ПЛАТА ЗА ОШИБКУ: КЛИНИКУ ПРИВЛЕКУТ К ОТВЕТСТВЕННОСТИ ЗА ПРИЧИНЕНИЕ ВРЕДА ЗДОРОВЬЮ РЕБЕНКА

ТЕКСТ: НИКОЛАЙ ШАЛАЕВСКИЙ*

В апреле этого года девятилетняя пациентка в сопровождении мамы обратилась в частную стоматологическую клинику в центре Вологды. По направлению ортодонта девочке необходимо было удалить два нижних молочных зуба. Врач же удалил ребенку два верхних коренных зуба, неправильно прочитав направление ортодонта, тем самым нанеся непоправимый вред здоровью ребенка. Случай оказался настолько вопиющим, что о нем рассказали в телепередаче «Человек и закон».



Руководство клиники в ответ на обращение родителей пациентки признало свою вину, обещая возместить причиненный ущерб. Однако дальше слов дело не пошло, от заключения письменного соглашения о возмещении вреда клиника отказалась. Родители пациентки с такой позицией категорически не согласны.

Как следует из положений ст. 98 ФЗ № 323 «Об основах охраны здоровья граждан в Российской Федерации», медицинские организации, медицинские работники и фармацевтические работники несут ответственность за нарушение прав в сфере охраны здоровья, причинение вреда жизни и здоровью при оказании гражданам медицинской помощи. При этом возмещение вреда не освобождает медицинских и фармацевтических работников от привлечения

их к ответственности в соответствии с законодательством.

В настоящее время клинику ожидает судебное разбирательство, в рамках которого уже и будет решен вопрос о возмещении вреда потерпевшей, а также о мерах ответственности для врача и его руководства. Родители девочки намерены добиться справедливого наказания для обидчиков.

К сожалению, случаи причинения вреда пациентам среди медицинских учреждений не являются редкостью. Но для того, чтобы воспользоваться своим правом на возмещение ущерба, гражданам следует соблюдать несколько простых правил.

Прежде всего, следует порекомендовать гражданам при обращении в частные клиники внимательно изучать содержание договора. Этот документ может содержать пункт об отсутствии претензий с вашей

за медицинской помощью. При оплате вам должны выдать кассовый чек, при составлении договора один подписанный экземпляр должен остаться у вас. Если договором предусмотрено составление акта оказанных услуг, он также должен быть выдан на руки пациенту и содержать подпись работника и печать медицинской организации.

В случае если качество оказанной услуги вас не устроило, необходимо в письменном виде изложить суть претензии, один экземпляр такой претензии вы сдадите администратору либо руководителю медицинской организации, один экземпляр оставляете у себя. Работник, принявший претензию, должен на вашем экземпляре проставить дату принятия, свою должность и подпись.

Вполне вероятно, что такой претензии будет достаточно для разрешения

Если качество оказанной услуги вас не устроило, необходимо в письменном виде изложить суть претензии. Вполне вероятно, что такой претензии будет достаточно для разрешения конфликта.

стороны к учреждению либо подтверждение качественного оказания услуг еще до фактического их выполнения. Поэтому в ваших интересах внимательно смотреть, что именно вы подписываете.

Следующий важный момент — это сохранение всех письменных документов, подтверждающих ваше обращение

конфликта. При наличии вины врача организация может пойти навстречу пациенту и в добровольном порядке урегулировать ситуацию. В противном случае придется обращаться в суд.

Остается только пожелать нам всем здоровья и надеяться, что подобных ситуаций удастся в жизни избежать. **Р**

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

ИСКУССТВО В РАМКАХ ЗАКОНА

ТЕКСТ: ТАТЬЯНА БАЛАЕВА

На площадке Союза Вологодская торгово-промышленная палата в рамках серии информационно-правовых дней прошел семинар, посвященный вопросам применения Закона о рекламе.

НАРУШЕНИЯ: ЛИДЕРЫ И АУТСАЙДЕРЫ

Представители контрольного органа проинформировали участников семинара о последних изменениях Закона о рекламе, более подробно остановившись на наиболее частых нарушениях рекламного законодательства.

По данным антимонопольного ведомства, количество нарушений Закона о рекламе из года в год держится в регионе примерно на одном уровне (порядка 70), меняются местами только статьи закона.

Так, в 2014 году самым распространенным было неуказание возрастной категории в рекламе информационной продукции (53% от общего количества нарушений Закона о рекламе). Второе место заняли нарушения при размещении рекламы финансовых услуг — 10%, на третьем оказалась недостоверная реклама (7%). В 2015 и 2016 годах лидером стало нарушение ст. 16 Закона о рекламе — отсутствие пометки «реклама» или «на правах рекламы» в печатных СМИ (49% и 41% соответственно).

НА ПЕРЕКРЕСТКЕ ЭКОНОМИКИ, ИСКУССТВА, ПСИХОЛОГИИ...

Значительная часть семинара была посвящена ответам на вопросы его участников. Закон о рекламе, несмотря на свой небольшой объем, имеет множество отсылок к нормативно-правовым актам, содержит многочисленные нюансы, вызывая неиссякаемые вопросы и затруднения рекламодателей и рекламодателей.

Способствует тому сам объект закона — собственно реклама. Она является инструментом маркетинга и конкурентной борьбы. А поскольку в этой борьбе идет соперничество не только за разум, но и за душу потребителя и поскольку к эмоциональной сфере человека направлено в первую очередь искусство, то и рекламе присущи многие

элементы, позволяющие говорить о ней как о его производном.

Главная идея рекламы — привлечение внимания потребителей к объекту рекламирования. Она может быть воплощена в различных формах и жанрах: сценарий для ролика, графическое изображение, фотография, элементы живописи, рифмованные строки и т. д. Конечно, для рекламы, как и для любого произведения искусства, желательно не остаться незамеченной своей аудиторией (потребителем). И как любое произведение искусства подлежит различным трактовкам (порой противоположным), так и реклама с ее смысловой нагрузкой и эмоциональным воздействием изначально несет в себе возможность субъективного подхода в ее оценке.

...И В ПРАВОВОМ ПОЛЕ

Чтобы конкурентная борьба за душу потребителя не превращалась в войну, где все средства хороши, реклама становится предметом правового регулирования. И тут она подвергается совершенно иной оценке, осмыслению, поскольку здесь действуют уже иные системы отчета.

За последние три года у Вологодского УФАС было только два дела (оба в 2015 году), когда реклама была признана ненадлежащей, нарушающей ч. 6 ст. 5 закона. В обоих случаях специалисты управления обращались к мнению общественного совета по рекламе, членами которого являются представители творческой интеллигенции — филологи, деятели культуры и искусства.

Так, члены совета единодушно признали рекламу с изображением обнаженного молодого человека, прикрывающегося глобусом, непристойной. Как оскорбительная была оценена и реклама со слоганом «Раздень жену! Утепли дом!», размещенная на билборде на одной из крупных улиц областного центра. Члены совета выразили мнение, что на щите



Перед представителями СМИ региона выступили сотрудники Вологодского УФАС России Екатерина Есина и Наталья Ларичева. Как показала встреча, у журналистов накопилось много вопросов по поводу соблюдения рекламного законодательства.

изображены непристойные образы, оскорбляющие святость и чистоту брака.

Понятно, что реклама не должна допускать использования бранных слов, оскорбительных образов, сравнений и выражений, в том числе в отношении пола, расы, национальности, профессии, социальной категории, возраста, языка человека и гражданина и так далее (ч. 6 ст. 5 Закона о рекламе).

Но искусство (а здесь мы рассматриваем рекламу как его производное) на то и искусство, чтобы задевать эмоции, влиять на восприятие потребителя.

Как оценить пусть далеко не всегда оригинальное, зачастую некажистое, плохонькое, но все же произведение искусства, его эмоциональное, психологическое воздействие на потребителя с точки зрения закона? Как «подогнать», втиснуть визуальный ряд в рамки правового поля? (Речь, конечно, идет о тех случаях, когда нет явных признаков, по которым рекламу однозначно можно отнести к ненадлежащей.) Где грань, пролегающая между этичной рекламой и неэтичной? Чтобы ответить на эти вопросы, пожалуй, понадобится весь багаж накопленных человечеством знаний — в сфере этики, психологии, философии... И все равно на эти вопросы по-разному ответят представители разных половозрастных групп, социальных слоев и профессий. **Б**

ЗУБ ЗА ЗУБ

ТЕКСТ: АЛЕКСАНДР НЕСТЕРОВ

Что такое дентальная имплантация и чем хороша костная пластика, нам рассказал Сергей АСТАФЬЕВ, хирург-имплантолог вологодской клиники «Дентал Дизайн».



— В каких случаях следует прибегать к имплантации, а когда можно отделаться простым лечением?

— Задача врача-стоматолога — сохранить зубы здоровыми, а зубной ряд — полным. Конечно, если зуб можно сохранить, это нужно делать, но иногда удаления избежать невозможно. К примеру, в таких ситуациях, как значительное разрушение зуба с невозможностью его дальнейшего восстановления, осложнения после лечения корневых каналов, хронический периодонтит, сильная подвижность зубов.

И практически любая причина, которая требует удаления зуба, является показанием для его восстановления (протезирования). Если говорить про самый надежный и одновременно щадящий способ замещения отсутствующего зуба, то это дентальная имплантация.

— Насколько длительна процедура имплантации одного зуба?

— В среднем установка дентального имплантата для замещения одного зуба занимает не более 15—20 минут.

— А что включает в себя понятие «костная пластика»?

— Костная пластика — это увеличение (или наращивание) кости до необходимого объема.

Для восстановления зубов с помощью дентальных имплантатов необходим достаточный объем кости. Имплантаты должны быть полностью окружены костью, чтобы они служили всю жизнь.

Пластик необходимо проводить при наличии костных

дефектов (после травматичного удаления зуба) или атрофии кости (по прошествии длительного времени после удаления зубов). Костная убыль после удаления зуба может достигать до 50% в течение первых 6 месяцев.

Прежде чем удалять зуб, проконсультируйтесь у врача о возможностях установки дентального имплантата в лунку удаленного зуба (если мы говорим о немедленной имплантации). Кость после удаления зуба, лишившись нагрузки, начинает атрофироваться. Также может происходить смещение соседних зубов и зубов-антагонистов. Немедленная имплантация позволяет сохранить кость, предотвратить атрофию и избежать костной пластики в будущем.

На сегодняшний день костная пластика (наращивание кости) является очень прогнозируемой процедурой и выполняется чаще всего под местной анестезией в амбулаторных условиях стоматологической клиники — госпитализации не требуется.

Для увеличения кости используется как «своя» кость, так и костный материал синтетического или животного происхождения. Костный материал помещается в область дефекта или атрофии, после чего происходит процесс перестройки костного материала в свою кость. Этот процесс занимает от 3 месяцев. В дальнейшем проводится установка дентальных имплантатов. Если костный дефект или атрофия кости не слишком выражены, проведение костной пластики (наращивания кости) и установку дентальных имплантатов возможно проводить одновременно. После процедуры пациент направляется домой и может вернуться к своим привычным делам.

— Вопрос, который, наверное, волнует многих наших читателей: насколько болезненны процедуры, связанные с проведением костной пластики?

— Костная пластика (проводимая в условиях стоматологической клиники) такая же процедура, как и любая другая: лечение, удаление, проведение профессиональной чистки зубов и так далее. Она проводится под местной анестезией и переносится достаточно комфортно. **Р**



Клиника «Дентал Дизайн»
г. Вологда, ул. Лермонтова, 5
Тел.: (8172) 72-09-09

ООО «Данте» Лиц. № ЛО 35-01-001453 от 13.12.2013 г.

ИМЕЮТСЯ ПРОТИВОПОКАЗАНИЯ, НЕОБХОДИМА КОНСУЛЬТАЦИЯ СПЕЦИАЛИСТА

ДИВАННАЯ ПАРТИЯ

ТЕКСТ: ЕГОР ЕЛИН

Так уж сложилось, что центральным элементом гостиной комнаты в современном доме является диван. Здесь можно отдохнуть после рабочего дня, почитать книжку с ребенком или рассадить гостей. Как правильно с эстетической и практической точки зрения выбрать столь важный предмет мебели? На что стоит обратить внимание в первую очередь?

Во-первых, производитель. Выбирайте того, у кого есть большой опыт работы. Это свидетельствует о том, что фабрика сможет выполнить все свои обязательства перед клиентами, если это потребуется, даже спустя десять лет.

Остерегайтесь производителей, которые предупреждают о том, что могут изменить габариты своих изделий — зачастую это свидетельствует о «гаражном» производстве. Уровень культуры производства легко проверить, просто посмотрев на отделочные строчки. Если они не совпадают или неровные, значит, они с большой долей вероятности могут разойтись у вас дома.

Во-вторых, брендовость. Компании, экономящие на брендировании продукции, зачастую экономят и на всем остальном — они нацелены

только на первичную продажу, а не на долгосрочные контакты с покупателями.

В-третьих, сертификаты на продукцию. С 2014 года наша страна вступила в ВТО, и изменились правила сертификации продукции. Теперь мебель должна соответствовать требованиям пожарной и электробезопасности.

Помня об этом, можно приступить непосредственно к выбору дивана своей мечты:

1. Выберите «ваш» дизайн. Каждая модель имеет множество различных комплектаций или даже модулей. Вам должны нравиться сами формы и линии мебели. В плане дизайна на рынке сегодня востребованы в основном лаконичные пастельные тона и универсальный стиль.



2. Выберите комфортность. На диван обязательно нужно сесть, прежде чем приобрести. Убедитесь, что вас устраивают наполнители и формы посадочных мест, вам удобно сидеть или лежать на данной модели.

3. Выберите комплектацию. Что лично вам важнее: ящики, рейлинги или, возможно, спальное место? Помните, что не все механизмы подходят для ежедневного использования в качестве спального места. Это лучше сразу выяснить у продавца-консультанта.

4. Выберите обивку. Современные мебельные ткани высокотехнологичны и отвечают требованиям по износостойкости, поэтому, если вы приобретаете мебель не для общественных помещений, не стоит переплачивать за «тест Мартиндейла». В последнее время популярность набирает искусственная замша, ткань с водоотталкивающей пропиткой, easy clean («легкая чистка»), «дышащая» искусственная кожа, имитирующая натуральную (по рисунку, тактильным ощущениям), а также флок — материал, который не пострадает от домашних животных. Из дорогих натуральных материалов сегодня популярен шенилл. **BB**

Благодарим компанию «Ваш день» за помощь в подготовке материала.

Жанна ТРОИЦКАЯ, дизайнер интерьеров, имиджконсультант:

— При выборе дивана важно понимать свой стиль жизни. Если он используется в роли кушетки, и вы любите полежать вечером перед телевизором, для вас подойдет мягкий, бесформенный диван с множеством подушек. Если же вы обычно сидите на диване с прямой спиной, то он должен быть жесткий, с плотными вертикальными подушками и, возможно, с деревянными подлокотниками. Понятие «комфорт» является субъективным, поэтому полагайтесь на свое чувство комфорта, а не консультанта в магазине.

Важно, чтобы диван был с молнией на обивке или со снимающимся чехлом — для стирки и проветривания «внутренностей».

Стоит учитывать габариты вашей квартиры и желаемого дивана. Не теряют своей популярности диваны с обтекаемыми и округлыми формами. Чем мягче диван, чем больше наполнителя и, соответственно, пышнее обивка, тем уютнее становится ваше пространство.

На острие моды сейчас гарнитуры, в которых диван одного цвета, а кресло — другого. Тенденция 2017 года — многофункциональные диваны, модульные модели с дополнениями в виде встроенных столиков, баров, спального места и ящика для хранения белья. Вы сами можете составить нужный диван по размеру, внешнему виду и конструкции. Это могут быть и готовые решения, куда могут входить прямой, угловой диван, пуфы, канапе и даже кресла без подлокотников. В связи с этим все популярнее становится делить комнату на зоны, используя большие прямые, угловые диваны или части от модульного дивана.

Мягкая мебель стала проще, изысканнее. Снова появились природные мотивы, цвет отошел от всевозможных принтов, стал однотонным. Все больше стали применяться матовые поверхности или текстура, имитирующая старинную мебель, похожую на антиквариат.

ФЕСТИВАЛЬНОЕ ЛЕТО В РАЗГАРЕ

АВТОР: МАРИЯ КУДРЯКОВА

Лето стало уже традиционным для Вологды временем фестивалей и ярмарок, которые привлекают не только горожан, но и многих гостей из других регионов страны. Кроме постоянно обновляющейся информации в «Культурной афише» на сайте volbusiness.ru за новостями праздничных событий можно было следить, подписавшись на официальные страницы «Бизнес и Власть» в социальных сетях. О том, что нам показалось особенно ярким, важным и примечательным, мы с удовольствием делимся с читателями.

Бизнес и власть — вологодский деловой журнал 24 июн в 17:58
Хобби как бизнес — бизнес как хобби
[#Вологодская_область](#) [#Бив_новости](#)
[#Голосремесел](#)



Марина Мурзина 24 июн 2017 в 23:54
Красочный и яркий фестиваль Голос ремесел. На ярмарке можно приобрести уникальные сувениры себе и своим близким, поучаствовать в мастер классах, и конечно же, окунуться в атмосферу народного творчества.
[#голосремесел](#) [#голосремесел2017](#)
[#народныетрадиции](#) [#фестивальнаявологда](#)
[#вологда](#)



Mary Chu 26 июня 22:30
К. Богомилов. Мастер-класс «Гусли»



Марина Морозова 24 июн 2017 в 23:36
Дмитрий Янковский и первая домра оркестра «Перезвоны».



Вологодский государственный музей-заповедник 24 июн в 17:57
Когда хочется взять автографы у всех кружевниц «Аллеи...» в Вологодском кремле. Сувенирная кепка стала выходом для любительниц кружева
[#во35](#) [#vitalace2017](#)



leraogonek
Спасибо большое Михаилу за мк по кузнечному делу! Игорь сковал пиратский кортик и колечко)



[#голосремесел2017](#)

nevzorova_aleksandra
Финал нашего очень красивого показа московских и вологодских дизайнеров



[#modellife](#) [#backstage](#) [#vitalace2017](#)
[#models](#) [#evamodels](#) [#evamodelsvologda](#)

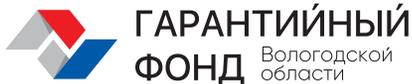
Культурные, социально-экономические и деловые новости от журнала «Бизнес и Власть» появляются в социальных сетях по тегам [#Бив_новости](#), [#БизнесиВласть](#).



**НАДЕЖНЫЙ ПАРТНЕР
ВАШЕГО БИЗНЕСА
С 10-ЛЕТНИМ СТАЖЕМ**

СКИДКА 10%
ПО СЛУЧАЮ
ПРАЗДНИКА





ГАРАНТИЙНЫЙ
ФОНД
Вологодской
области



Департамент
экономического развития
Вологодской области



Учредители НП «Агентство
Городского Развития»:



Северсталь

ПОРУЧИТЕЛЬСТВА ДЛЯ БИЗНЕСА

ПО КРЕДИТАМ И БАНКОВСКИМ ГАРАНТИЯМ

8 (8202) 20-19-29

www.agr-city.ru

АНО «ЦЕНТР ГАРАНТИЙНОГО
ОБЕСПЕЧЕНИЯ МСП»