

ИННОВАЦИОННАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ В РЕГИОНАЛЬНОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ

К 20-ЛЕТИЮ НОВЕЙШЕГО ОТЕЧЕСТВЕННОГО ПАРЛАМЕНТАРИЗМА

НЕДВИЖИМОСТЬ В БОЛГАРИИ: ИНВЕСТИЦИИ В КОМФОРТ

# БИЗНЕС и ВЛАСТЬ

Областной деловой журнал

№1<sup>(48)</sup> 2014 г.



**Владимир Боглаев:**  
«Право на власть есть функция  
владения знаниями»

ISSN 2074-5087



9 11772074 1508706 1



## ТРИ САМОВАРА

### Кафе «Три самовара»:

- Яркие события, творческие вечера, новые знакомства и море позитивных эмоций.

- Каждую пятницу и субботу с 21.00 развлекательная программа с конкурсами и призами, зажигательная Дискотека 80-х.

- Завтраки, обеды и ужины в уютной, почти домашней атмосфере «Трёх самоваров» каждый день. Деловые и комплексные обеды от 120 рублей!

- Уютный зал кафе, рассчитанный на 90 человек отлично подходит для проведения вашего дня рождения, свадьбы, юбилея и любого другого торжества! Внимание: банкеты от 450 рублей на персону!



*г. Вологда, ул. Герцена, 2а, 1 этаж, тел.: 8(8172) 75-87-78,  
пн.-пт. с 09.00 до 02.00 часов, сб.-вс.: с 12.00 до 02.00*

# ВЕРЕЩАГИНЬ

фамильный ресторан

Ресторан «Верещагинь» делает Вашу жизнь ярче. Авторская кухня ресторана не оставит равнодушным даже самого взыскательного гостя. С четверга по воскресенье для Вас живая музыка, и, если душа попросит, танцы всю ночь!

Ресторан «Верещагинь» — это идеальное место для проведения банкетов. Для Вас три зала на любое количество гостей. Уникальное банкетное меню, гостеприимство и профессионализм персонала, эксклюзивная подача блюд и теплая атмосфера сделают Ваше торжество таким, как Вы мечтали. Фуршет в подарок при заказе банкета!

Встречайтесь с деловыми людьми на деловых обедах в «Верещагине» каждый будний день с 12.00 до 16.00.

*Искренне Ваш, Верещагинь*



г. Вологда, ул. Герцена, 2а, 2 этаж, тел.: 8(8172) 75-87-78,  
с 12.00 до 02.00 часов. Бронируйте столы заранее.

# Содержание

5 КОЛОНКА РЕДАКТОРА

6 ГЛАВНЫЕ НОВОСТИ

9 ТЕМА НОМЕРА

## ИННОВАЦИОННЫЙ РЕСУРС

Успех инновационных преобразований во многом зависит от величины вложений в соответствующие разработки.

## ПИРАМИДЫ БОГЛАЕВА

Руководитель Череповецкого литейно-механического завода Владимир Боглаев развивает собственную теорию глобальной конкуренции.

*Инновации с богатой историей: Софи Лорен – лицо компании Messer Castolin Eutectic, продвигающей сегодня свою продукцию на череповецком рынке.*



## «МЕДИЦИНСКАЯ КЛИНИКА» ДЛЯ ПРОМЫШЛЕННОГО ОБОРУДОВАНИЯ

Инновационная продукция Messer Eutectic Castolin позволяет предприятиям повышать свою рентабельность и конкурентоспособность.

16

## «УЛЬТРАКРАФТ»: РОССИЙСКИЕ НАУКОЕМКИЕ ТЕХНОЛОГИИ

Один из руководителей предприятия делится своим взглядом на проблемы и перспективы развития инновационной деятельности.

## С ХИРУРГИЧЕСКОЙ ТОЧНОСТЬЮ

«Оптимех» является одним из самых технологически продвинутых предприятий на Северо-Западе России.

## «ЭТО БУДЕТ МАЛЕНЬКАЯ РЕВОЛЮЦИЯ»

Череповецкий предприниматель и доцент ЧГУ Александр Комков на 100% уверен в перспективности своих разработок.

23 В2В

## ХОРОШЕЕ ПРЕДЛОЖЕНИЕ

Как договор лизинга может помочь сделать бизнес выгоднее? Свой ответ на этот актуальный вопрос дают в компании «ВЭБ-лизинг».

## ЭФФЕКТИВНОЕ ФИНАНСИРОВАНИЕ ОБОРОТНЫХ СРЕДСТВ

Промсвязьбанк предлагает весьма востребованный банковский продукт для финансирования сделок с отсрочкой платежа — факторинг. И в этом деле он один из лучших в стране.

## ВМЕСТЕ ДОСТИГАЯ БОЛЬШЕГО

«Балтийский лизинг» работает на рынке более двадцати лет. Однако компания готова каждый год делать своим клиентам заманчивые предложения.

## УМНЫЙ АВТОМОБИЛЬ ДЛЯ УМНЫХ ВОДИТЕЛЕЙ

Volkswagen Caravelle — отличный выбор для тех предпринимателей, кто задумывает обновить свой автопарк или начать дело с нуля.

28



## ГАРМОНИЧНАЯ ИНТЕГРАЦИЯ

Банк СГБ предлагает своим клиентам разнообразные формы кредитования.

## 31 ПРОФЕССИОНАЛЬНО

### БЫТЬ ВСЕГДА КРАСИВОЙ

В SPA-салоне «Венеция» знают, о чем мечтает каждая женщина.



32

### ПОД ФЛАГОМ «ЭКОПРОДУКТА»: ВКУС, РОЖДЕННЫЙ ПРИРОДОЙ

Качество продукции, выпускаемой Вологодским комбинатом пищевых продуктов леса, ежегодно подтверждается различными наградами на самом высоком уровне.

### ПРОМЭНЕРГОБАНК: 20 ЛЕТ СТРАТЕГИИ УСПЕХА

Вот уже два десятилетия Промэнергобанк занимает ведущие позиции среди банков Вологодской области.

### ПРОФЕССИОНАЛЫ ДЛЯ ПРОФЕССИОНАЛОВ

Вологодский региональный аттестационный центр уже 15 лет проводит независимую аттестацию специалистов сварочного производства.

## 38 АГРОСЕКТОР

### БОЛЬШОЕ ОГОРЧЕНИЕ

Размышления нашего обозревателя о том, почему один из мощнейших российских агрохолдингов рассыпался, как словно картонный домик.

### СЛАВЯНСКИЙ ФОРМАТ

ОАО «Славянский хлеб» уверенно смотрит в будущее, вкладывая в модернизацию производства десятки миллионов рублей.

## 42 ЮБИЛЕЙ

### «МЫ РАБОТАЕМ НА КОНЕЧНЫЙ РЕЗУЛЬТАТ»

Председатель Законодательного Собрания области Георгий Шевцов о взаимоотношениях с исполнительной властью, оппозицией и СМИ.

## ПРОТИВОСТОЯНИЕ

В марте 1994 года начал работу региональный парламент современного образца. Как это было?

## 47 АКТУАЛЬНО

### ВЫ НАМ ТОЛЬКО ШЕПНИТЕ...

Тайное оружие уполномоченного по защите прав предпринимателей Степана Ткачука.

## 50 СПОРТ-ПРОЕКТ

50



### ЗИМНИЕ. ЖАРКИЕ. КОНЕЧНО, НАШИ

Вологжане, посетившие этой зимой Олимпиаду в Сочи, рассказали нам о «плюсах» и «минусах» в организации спортивных соревнований.

### НА ЛЫЖИ

Возможен ли горнолыжный спорт в Вологодской области? Ответ на этот вопрос дает Светлана Петухова, воспитавшая нескольких членов сборной страны.

### ВОДНЫЕ ПРОЦЕДУРЫ

Как в вологодском бассейне «Лагуна» развивают плавание как массовый спорт, рассказывает тренер высшей категории Андрей Алешин.

## 54 ТВОРЧЕСТВО

### СВЕТ ДОБРА

Нынешний год — юбилейный для Олега Бороздина, вологодского художника, прочно занявшего достойное место в культуре Русского Севера.

## 55 ЛИЧНЫЙ КОНСУЛЬТАНТ

## 69 НЕДВИЖИМОСТЬ

### СЧАСТЛИВЫЙ БЕРЕГ

Преимущества покупки апартаментов на Черноморском побережье Болгарии.



**500 руб.  
в подарок  
всем нашим**

**От чистого сердца  
На мобильный  
интернет**

**Подключить: \*313#**

**ИНТЕРНЕТ ЛИДЕР СТРАНЫ**

Под «подарком» понимается скидка 500 рублей на оплату опций для мобильного интернета МТС. Под «нашими» понимаются участники акции «Дарим вам 500 рублей на интернет»: абоненты тарифных планов МТС, кроме корпоративных тарифов, тарифов линейки «МТС-Коннект», «SIM», «Онлайнер», «МТС iPad» и их модификаций. Срок проведения акции: 17.01.2014 - 17.03.2014. Для участия в акции наберите \*313#. Организатор акции: ОАО «Мобильные ТелеСистемы», юр. адрес: 109147, Москва, Марксистская ул., д. 4. Подробности об организаторе акции, правилах ее проведения, опциях и тарифных планах, участвующих в акции, количестве, сроках, месте, порядке предоставления скидки и условиях ее использования — на сайте [www.mts.ru](http://www.mts.ru). По мнению пользователей мобильной связи, МТС — лидер в категории «мобильный интернет» и оператор, предоставляющий самую высокую скорость мобильного интернета на территории РФ (исследование ЗАО «Аналитика» «Имидж операторов мобильной связи в регионах РФ», ноябрь 2013 г.).

Вот и пришла весна. Вскоре на месте снежных сугробов появится зеленый ковер травы с мозаикой цветов... Врачи утверждают, что в это время года у людей обостряются различные заболевания, в особенности психические. Ну, я-то вроде бы здоров, но все же бывает нет-нет, да и возникает, знаете, странное явление — дежавю называется. Это такое психическое состояние, при котором человек ощущает, что он когда-то был в такой ситуации или уже видел нечто в прошлом.

Именно это чувство возникло у меня после прочтения недавнего сообщения в СМИ: «Торговый дом «Вологодский продукт» может появиться в северной столице. Одним из важных направлений сотрудничества между регионами является поставка пищевой продукции вологодских производителей на рынок Санкт-Петербурга». Вот тут-то у меня и возникло это самое ощущение, что я уже об этом слышал когда-то, а точнее в начале нынешнего века. Вот так же в СМИ сообщалось об открытии в Санкт-Петербурге торгового дома. Правда, назывался он в то время иначе — «Вологда». Так же, как и сейчас, газеты наперебой писали и о тесных братских связях Петербурга и Вологодской области, и о том, что жители северной столицы ждут не дождутся, когда к ним привезут вологодские продукты. Преимущественно эти слова звучали из уст дипломатичных питерских чиновников в период продуктовой выставочной деятельности. Там же ими была высказана мысль о том, как хорошо было бы, если в Санкт-Петербурге появится специализированная торговая точка, чтобы питерцы знали, где искать эти самые вологодские продукты. Так и появился ТД «Вологда». Для организации дела из областного бюджета, как водится, были выделены немалые деньги. Торговый дом заработал, но вместо ожидаемой прибыли приносил убытки. И опять из бюджета начали выделяться деньги. А потом появились вопросы: куда и на что расходуются народные деньги? Далее с этим фирменным магазином начали происходить странные дела: то конкуренты стекла побьют, то аренду платить нечем. Короче, эту, с позволения сказать, лавочку решили по-тихому прикрыть и об этом разрекламированном проекте вскоре позабыли. А сейчас, видимо, опять вспомнили. Было это или не было в точности так — ручаться не буду. При дежавю, говорят, и не такое привидится. Весна, знаете ли...

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

Областной деловой журнал

# БИЗНЕС и ВЛАСТЬ

Для тех, кто принимает решения



На обложке Владимир Боглаев  
Фотограф Михаил Трапезников

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

**«ОБЛАСТНОЙ ДЕЛОВОЙ  
ЖУРНАЛ «БИЗНЕС И ВЛАСТЬ»**  
СВИДЕТЕЛЬСТВО  
О РЕГИСТРАЦИИ: ПИ №  
ТУ 35 00120, ВЫДАНО  
ФЕДЕРАЛЬНОЙ СЛУЖБОЙ  
ПО НАДЗОРУ В СФЕРЕ СВЯЗИ  
И МАССОВЫХ КОММУНИКАЦИЙ  
ПО ВОЛОГОДСКОЙ ОБЛАСТИ  
21 ОКТЯБРЯ 2013 ГОДА.

**ГЛАВНЫЙ РЕДАКТОР**  
ИЛЬИЧЕВ АЛЕКСАНДР  
БОРИСОВИЧ

**ДИРЕКТОР**  
ТАТЬЯНА ВОСТОКОВА

**КОРРЕКТОР**  
ОЛЬГА АФАНАСЬЕВА

**НАД НОМЕРОМ РАБОТАЛИ**  
ВАЛЕРИЙ БУТЫМОВ  
СВЕТЛАНА ЗАРУБИНА  
ДМИТРИЙ МАЛКИН  
АЛЕКСАНДР МАЛЬЦЕВ  
ЕКАТЕРИНА СТАРОСТИНА  
БОРИС ШАБАШОВ

**ФОТОГРАФИИ**  
НАТАЛЬЯ АНТОНОВА  
СЕРГЕЙ БОГДАНОВ  
МИХАИЛ ТРАПЕЗНИКОВ

**ДИЗАЙН**  
2DIZAINERA

**РЕКЛАМНЫЙ ОТДЕЛ**  
ТЕЛЕФОН: (8172) 72-33-72, 72-33-71  
ТЕЛЕФОН/ФАКС: (8172) 72-33-71  
E-MAIL: REKLAMA@VOLBUSINESS.RU

**ОТПЕЧАТАНО**  
ТИПОГРАФИЯ ООО  
«ИЗДАТЕЛЬСКИЙ ДОМ — ПРИНТ»,  
162602, ВОЛОГОДСКАЯ  
ОБЛАСТЬ, Г. ЧЕРЕПОВЕЦ, УЛ.  
МЕТАЛЛУРГОВ, Д. 14 «А»

**ТИРАЖ 4000 ЭКС.**  
ПОДПИСАНО В ПЕЧАТЬ  
11 МАРТА 2014 Г.

ВЫХОД ЖУРНАЛА В СВЕТ  
18 МАРТА 2014 Г.

МАТЕРИАЛЫ, ОБОЗНАЧЕННЫЕ  
ЗНАКОМ **P**, ЯВЛЯЮТСЯ  
РЕКЛАМНЫМИ.

ЗА ДОСТОВЕРНОСТЬ  
РЕКЛАМНОЙ ИНФОРМАЦИИ  
РЕДАКЦИЯ ОТВЕТСТВЕННОСТИ  
НЕ НЕСЕТ.

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ  
МАТЕРИАЛОВ ИЗДАНИЯ  
ВОЗМОЖНО ТОЛЬКО  
С ПИСЬМЕННОГО  
СОГЛАСИЯ РЕДАКЦИИ.

**ИНФОРМАЦИОННО-  
РЕКЛАМНОЕ ИЗДАНИЕ.**

**ЦЕНА СВОБОДНАЯ.**

**АДРЕС РЕДАКЦИИ  
И ИЗДАТЕЛЯ:**  
Г. ВОЛОГДА,  
УЛ. ЧЕЛЮСКИНЦЕВ, 9,  
ОФ. 111, ТЕЛ. (8172)  
708-717, 723-372

**E-MAIL:**  
[REDAKTOR@VOLBUSINESS.RU](mailto:REDAKTOR@VOLBUSINESS.RU)

[WWW.VOLBUSINESS.RU](http://WWW.VOLBUSINESS.RU)

**БИЗНЕСИВЛАСТЬ.РФ**

## И СНИТСЯ ИМ НЕ РОКОТ КОСМОДРОМА

Что мешает развитию качественной связи в районах? Причин несколько. Во-первых, операторам невыгодно вкладывать деньги в территорию, где проживает мало населения, так как вложения себя не окупят. Во-вторых, зачастую отношение сельских глав, как говорится, оставляет желать лучшего. Так, при изучении вопроса специалистами выяснилась одна любопытная деталь: операторам сотовой связи предоставляются земельные участки для размещения оборудования по завышенным ценам. Стоимость аренды различается до 20 раз. В связи с этими фактами на уровне областного правительства было принято решение об установлении единых расценок (в размере налога на землю) на всей территории области. Кроме того, областным правительством ведется работа по привлечению федеральных средств.

А еще при продаже земель муниципальной властью под застройку то и дело возникает конфликт с новым владельцем земельного участка, связанным с переносом телефонного кабеля в другое место (это большие затраты). Для территории была бы большая польза, считают специалисты, если бы при продаже земельных участков муниципальная власть включила в комиссию связистов. Тогда о коммуникациях под землей покупатель знал бы заранее и в дальнейшем при проектировании строения имел возможность скорректировать свои действия.

## ОШИБКА ЛАТИФУНДИСТА

Три года условно и 500 тыс. руб. штрафа — такое наказание за коммерческий подкуп вынес Вологодский городской суд гражданину Р. Будучи конкурсным управляющим государственных организаций научного обслуживания «Куркино» и «Остахово», он за вознаграждение в 4 млн руб. заключил договоры субаренды земельных участков и аренды имущества. Участки и имущество были необходимы ООО «АПК «Куркино» для выращивания сельскохозяйственной продукции. А потому пришлось кое-кого «подмазать», а заодно сообщить об этом куда следует. Суд признал конкурсного управляющего виновным в совершении преступления, предусмотренного ч.3 ст.204 УК РФ (коммерческий подкуп). Приговор в законную силу не вступил и, скорее всего, будет обжалован.

## КОГДА ДОЛГ БАНКРОТСТВОМ КРАСЕН

России срочно нужен закон о банкротстве физических лиц. К такому выводу пришли эксперты финансового рынка, беря во внимание тот факт, что средняя задолженность россиян по кредитам составляет более двух средних зарплат. Напомним, данный законопроект в ноябре 2012 года был принят Госдумой в первом чтении. Второе чтение пришлось отложить до нынешнего года в связи с объединением Верховного и Высшего арбитражного судов. В первоначальном проекте закона предполагалось, что гражданин вправе признать себя банкротом, если его долг превысит 50 тыс. руб., а просрочка по выплатам составляет три месяца. Однако депутаты предложили шестикратно увеличить эту сумму.

Формально процедуру банкротства как юридических, так и физических лиц в России регулирует федеральный закон «О несостоятельности (банкротстве)». Согласно этому документу, любой человек имеет возможность объявить себя банкротом, если он не в состоянии вернуть долги. С введением процедуры банкротства физического лица у должника появляется возможность распланировать исполнение обязательств перед кредиторами

и в результате восстановить свою платежеспособность. Процедура банкротства физического лица позволяет помочь должнику сохранить имущественный и социальный статус с реструктуризацией выплат по долгам.



## ЗАОБЛАЧНЫЕ ПЕРСПЕКТИВЫ

Воздушное сообщение между областной и российской столицей на регулярной основе возобновится уже с июня этого года. Соответствующее соглашение подписало Вологодское авиапредприятие, Правительство области и Администрация Вологды в начале марта.

Кроме Москвы (три рейса в неделю) также планируется вновь открыть сообщение с Санкт-Петербургом, Великим Устюгом, а при необходимости и с другими городами Вологодчины и России.

Финансирование будет идти из областного (18,5 млн руб. единовременно) и городского бюджетов (в форме субсидирования до выхода авиапредприятия на самоокупаемость). Для технического перевооружения, капитальных ремонтов, закупки новой техники и оборудования увеличивается уставной капитал предприятия. Губернатор области Олег Кувшинников предложил Администрации Вологды и «Корпорации развития Вологодской области» войти в состав его учредителей. «Тогда совместные решения будут приниматься быстрее. Тогда гарантии инвесторам будут подкреплять город, область и наши институты развития», — пояснил глава региона.

Напомним, что до июля 2012 года Вологодское авиапредприятие осуществляло два московских рейса в неделю. Однако часть взлетной полосы была сильно изношена, что могло угрожать безопасности полетов. Теперь наиболее проблемный участок отремонтирован, поэтому и было принято решение о возобновлении перевозок.

ИА «СеверИнформ», цитируя гендиректора авиапредприятия Валерия Жоголева, сообщает, что самолеты Як-40 будут летать в Москву по вторникам, средам и пятницам, поданы заявки на вылет в 7–8 часов, обратном — в 21–22 часа; тариф предприятия (без наценки агентств) составит 3,5 тыс. руб.

## КОРРУПЦИОГЕННАЯ ДОПЛАТА

Прокурором Вытегорского района принесены протесты на решения Представительного Собрания района. Как выяснилось, вытегорские депутаты установили ежемесячную доплату к пенсии в размере 5 тыс. руб. муниципальным служащим, замещающим на момент выхода на пенсию должности глав администраций сельсоветов района, или уволившимся с указанной должности и не осуществлявшими трудовую деятельность до выхода на пенсию в течение не менее двух сроков подряд. Прокуратура выявила в этом решении коррупциогенную составляющую и направила в районный суд заявление о признании незаконными указанных решений Представительного Собрания района. Вытегорский районный суд требования прокурора удовлетворил. Данное решение оставлено в силе судом апелляционной инстанции.

## ОДНАЖДЫ В АМЕРИКЕ

Владелец «Северстали» признал ошибочной стратегию по приобретению американских предприятий. «Мы сделали много ошибок и потеряли много денег, но мы пытаемся быстрее ликвидировать негативные последствия ошибок и извлечь из них какие-то уроки», — признается Алексей Мордашов газете «Ведомости». Он пояснил, что зарубежные активы приобретались на основании данных по росту потребления стали 7–8% в год, росту экономики Китая 10–12% в год, его планам по индустриализации и урбанизации. Мировое производство в целом двигало потребление стали вперед. «Тогда была иная парадигма, чем сейчас: нужно покупать, инвестировать, строить крупный холдинг, получать доступ к рынкам. Потом ситуация изменилась, — говорит Мордашов. — Мы купили три американских завода, которые впоследствии продали. В 2008 г. в июне-июле они давали по 40 млн долл. EBITDA в месяц, а в 2009 г. — более 900 долл. млн убытков... Мы продали по цене гораздо ниже, чем покупали, три американских завода, деконсолидировали Lucchini (она теперь полностью контролируется банками). И сегодня имеем более устойчивое положение, чем некоторые другие».

# В БОРЬБЕ ЗА КЛИЕНТА

В УСЛОВИЯХ УСИЛИВАЮЩЕЙСЯ КОНКУРЕНЦИИ НА РЫНКЕ ФИНАНСОВЫХ УСЛУГ ОТЕЧЕСТВЕННЫЕ БАНКИ ВНЕДРЯЮТ ВСЕ НОВЫЕ ФОРМЫ РАБОТЫ С НАСЕЛЕНИЕМ



Подтверждением тому стало открытие в Вологде специализированного офиса Сбербанка в формате «Сбербанк Первый», ориентированном на обслуживание VIP-клиентов. Если взять в целом, то подобные услуги оказываются в семи офисах Северного банка Сбербанка.

Не секрет, что состоятельным клиентам зачастую необходим квалифицированный совет финансового консультанта. Именно этот принцип стал краеугольным камнем при организации работы банковских подразделений, специализирующихся на обслуживании VIP-клиентов. Основная задача персональных менеджеров — подготовка комплексного предложения с учетом личных предпочтений и финансовых решений клиента. Сложные сделки требуют времени на подготовку и разрабатываются под конкретную цель.

Особо хочется отметить, что клиенты из других городов, где еще не открыт офис для состоятельных клиентов также имеют возможность полноценного обслуживания

по стандартам «Сбербанк 1». Персональный менеджер придет по вызову и квалифицированно проконсультирует клиента такого уровня. Основная задача менеджера — оперативно и в удобное для клиентов время решать с ними финансовые вопросы. В том числе организовывать встречи по вопросам налогового, страхового и юридического консультирования с партнерами банка — экспертами международного уровня. При этом банк гарантирует VIP-клиентам приватность, индивидуальный подход и безупречность менеджеров.

## Кто может стать VIP-клиентом?

Существуют определенные условия, согласно которым клиент имеет возможность получить статус VIP и таким образом пользоваться услугами «Сбербанк 1» на новом, более комфортном уровне: для этого годовой объем средств, размещенных в продуктах Сбербанка, должен составлять не менее 4 млн рублей либо клиенту необходимо взять кредит от 5 млн руб.

## Услуги для VIP-клиентов

Спектр услуг, предлагаемых «Сбербанк 1» достаточно широк, а потому имеет смысл остановиться на основных из них. К таковым относятся: операции с иностранной валютой по специальному курсу, доступ к российским биржевым площадкам, а также возможность совершать операции на внебиржевом рынке, ПИФы с различными инвестиционными стратегиями, стандартные и индивидуальные страховые решения. Совместно с международными платежными системами Visa и American Express разработаны премиальные карты Сбербанка — Visa INFINITE и Black American Express. Они являются наглядным показателем исключительного финансового статуса и предоставляют владельцам карт особое отношение в любой стране мира.

# Toyota Camry

## Специальное предложение на автомобили 2014 года\*



TOYOTA

СТРЕМИТЬСЯ  
К ЛУЧШЕМУ



РЕКЛАМА

\*Подробности акции в Тойота Центр Вологда

Акция действует на автомобили Toyota Camry 2014 года выпуска. В период с 01 по 31 марта 2014 г.



Ксенонные фары



Интеллектуальная система доступа в автомобиль  
и запуск двигателя нажатием кнопки Smart Entry & Push Start

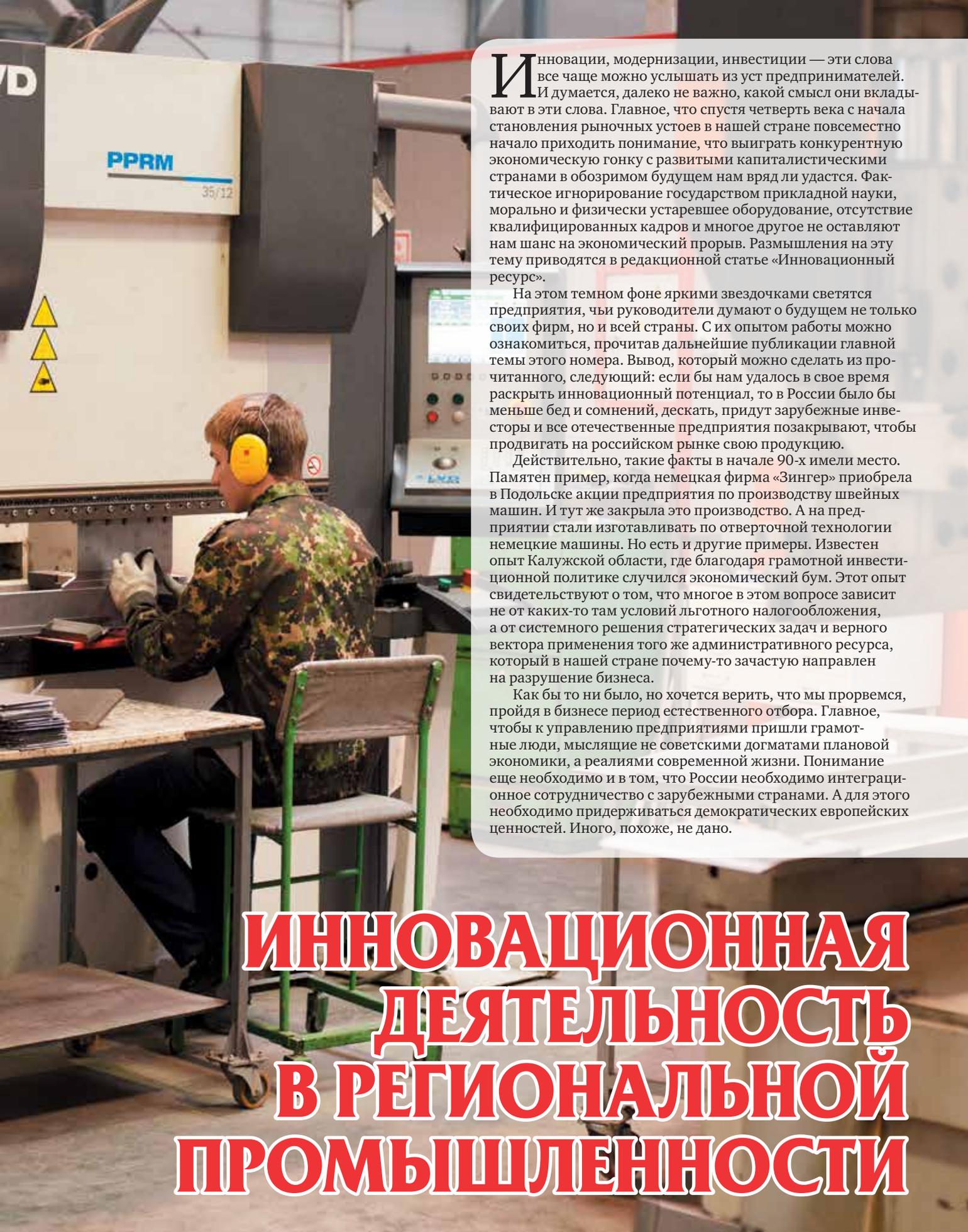


Аудио система на JBL премиум класса

**Тойота Центр Вологда**  
г. Вологда, Окружное шоссе, 33  
Тел.: (8172) 51-55-66



Организатор – ООО «Тойота Мотор»



**И**нновации, модернизации, инвестиции — эти слова все чаще можно услышать из уст предпринимателей. И думается, далеко не важно, какой смысл они вкладывают в эти слова. Главное, что спустя четверть века с начала становления рыночных устоев в нашей стране повсеместно начало приходить понимание, что выиграть конкурентную экономическую гонку с развитыми капиталистическими странами в обозримом будущем нам вряд ли удастся. Фактическое игнорирование государством прикладной науки, морально и физически устаревшее оборудование, отсутствие квалифицированных кадров и многое другое не оставляют нам шанс на экономический прорыв. Размышления на эту тему приводятся в редакционной статье «Инновационный ресурс».

На этом темном фоне яркими звездочками светятся предприятия, чьи руководители думают о будущем не только своих фирм, но и всей страны. С их опытом работы можно ознакомиться, прочитав дальнейшие публикации главной темы этого номера. Вывод, который можно сделать из прочитанного, следующий: если бы нам удалось в свое время раскрыть инновационный потенциал, то в России было бы меньше бед и сомнений, дескать, придут зарубежные инвесторы и все отечественные предприятия позакрывают, чтобы продвигать на российском рынке свою продукцию.

Действительно, такие факты в начале 90-х имели место. Памятен пример, когда немецкая фирма «Зингер» приобрела в Подольске акции предприятия по производству швейных машин. И тут же закрыла это производство. А на предприятии стали изготавливать по отверточной технологии немецкие машины. Но есть и другие примеры. Известен опыт Калужской области, где благодаря грамотной инвестиционной политике случился экономический бум. Этот опыт свидетельствуют о том, что многое в этом вопросе зависит не от каких-то там условий льготного налогообложения, а от системного решения стратегических задач и верного вектора применения того же административного ресурса, который в нашей стране почему-то зачастую направлен на разрушение бизнеса.

Как бы то ни было, но хочется верить, что мы прорвемся, пройдя в бизнесе период естественного отбора. Главное, чтобы к управлению предприятиями пришли грамотные люди, мыслящие не советскими догматами плановой экономики, а реалиями современной жизни. Понимание еще необходимо и в том, что России необходимо интеграционное сотрудничество с зарубежными странами. А для этого необходимо придерживаться демократических европейских ценностей. Иного, похоже, не дано.

# ИННОВАЦИОННАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ В РЕГИОНАЛЬНОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ

# ИННОВАЦИОННЫЙ РЕСУРС

ТЕКСТ: АНДРЕЙ СЫЧЕВ

**Инновационный потенциал Вологодской области до сих пор до конца не раскрыт. Причина достаточно банальна — зачастую владельцы отечественных промышленных предприятий, несмотря на налоговые преференции, не спешат вкладывать средства в инновационные технологии. А государство — в поддержку научных исследований.**

Несколько лет назад российское правительство, признав необходимость модернизации экономики страны, выдвинуло идею перевода национальной экономики на инновационную модель развития. Идея, безусловно, актуальная, но как ее воплотить в жизнь — большой вопрос. Да и что, собственно говоря, понимать под инновациями.

Инновация — конечный результат инновационной деятельности, получивший реализацию в виде нового или усовершенствованного продукта, технологического процесса, реализуемого на рынке или используемого в практической деятельности. Исходя из этого определения, инновационная деятельность в промышленности делится на две составляющих: выпуск новой продукции, не имеющей аналогов, и модернизация производства. Как правило, первая составляющая сопряжена с научной деятельностью на местном уровне, поскольку вряд ли какая-нибудь зарубежная компания уступит свои новейшие разработки. А вот со второй составляющей дело обстоит значительно проще: достаточно приобрести на Западе современное оборудование и за счет обновленного технологического цикла можно расширить ассортимент продукции, ускорить техпроцесс, сэкономить на энергоресурсах.

В нашем экскурсе мы коснемся обеих этих составляющих, чтобы понять причины неудач и побед на инновационном фронте.

## Нет повести печальнее на света

Еще со школьной скамьи, нам было известно, что в XIX веке самоучек и изобретателей российское государство особо не жаловало. Достаточно вспомнить, что в песне «Гроза» изобретатель Кулигин,

предложивший Дикому установить в городе громоотвод, едва не угодил на расправу к городничему. В реальности в подобной ситуации оказался Павел Зарубин, который в середине позапрошлого века представил в Академию наук придуманные им приборы для более точного измерения местности и межевого дела. За этот дерзкий поступок тому пришлось почти две недели посидеть под арестом.

К счастью, сейчас в России изобретатели не преследуются, но особо и не поощряются. Это видно по выделению бюджетных средств на научные и опытно-конструкторские разработки. Между тем, весь мировой опыт показывает, что успех инновационных преобразований во многом зависит

от величины этих самых вложений. Как известно, сегодня в этом направлении занимает лидирующие позиции Сингапур, совсем недавно мы с удивлением наблюдали, как на «чужих мозгах» достиг молниеносных успехов в промышленности Китай. В Советском Союзе тоже когда-то был и неплохой научно-технический потенциал, и уникальные разработки. Сейчас практически ничего от этого не осталось, а государство из-за нехватки средств за некоторым исключением самоустраилось от поддержки ученых, занимающихся прикладными науками. Судите сами: еще четверть века назад в Вологде научной деятельности занимались 3,5 тыс. человек, а ныне едва ли наберется 400 ученых.

## Наша справка

В 2013 году правительством области разработаны и утверждены две подпрограммы: «Наука и инновации Вологодской области» и «Внедрение композиционных материалов (композитов), конструкций и изделий из них в сфере строительства на территории Вологодской области». Обе они входят в государственную программу «Экономическое развитие Вологодской области на 2014–2020 годы», которая включает в себя комплекс мер по созданию условий для модернизации производства и инновационного развития на территории области. Предполагается, что реализация данных подпрограмм будет способствовать увеличению доли инновационной продукции в общем объеме отгруженной продукции с 4% в 2012 году до 7,5% в 2020 году (в 2013 году этот показатель составил 4,7%).

Судя по оценкам руководителей предприятий, инвестиционную деятельность в первую очередь сдерживают такие факторы как высокая стоимость оборудования и строительных работ, недостаток финансовых средств и высокий процент по банковскому кредиту. Согласно опросу, проведенному ИСЭРТ РАН летом 2013 года, подавляющее большинство респондентов обращают внимание на особую необходимость финансовой поддержки инновационной деятельности в промышленности. Источниками финансирования инновационной деятельности предприятиями остаются главным образом собственные средства (46%), а также кредиты и займы (29%). Лишь 3% руководителей указали, что использовали государственные капиталовложения и иностранные инвестиции.

Например, существует группа российских ученых, способных решить самые сложные конструкторские задачи. Но эти самые задачи ставить некому. Государству это попросту неинтересно, бизнесменам в большинстве своем тоже — намного проще приобрести оборудование за рубежом, чем вкладывать средства в местных разработчиков.

Чтобы не умереть с голоду, специалисты высочайшего уровня были вынуждены идти на поклон к «золотому тельцу», то есть заниматься коммерческой деятельностью — от заключения контрактов в зарубежных компаниями и организациями до торговли товарами широкого потребления. Но разве для этого из бюджета тратилось столько денег на их обучение?

Не так давно автор этих строк побывал в Институте социально-экономического развития территорий РАН, где ознакомился с деятельностью отдела инновационной экономики. И с удивлением узнал, что тамошние ученые не только, что называется, грызут гранит фундаментальной науки, но и оказывают содействие местным предприятиям, привлекая гранты и подбирая научные группы для инновационных разработок. В частности, с 2008 по 2013 годы поддержка в виде грантов составила 42,65 млн руб. Сумма вроде бы и небольшая, но если учесть тот факт, что финансовая помощь была направлена на внедрение конкретных инновационных разработок, а не ушла в песок, то становится понятно, что даже малое зерно, брошенное в почву, спустя некоторое время обернется обильным урожаем прибыли. В этом же институте с успехом практикуются трансфертные технологии, помогающие и внедрить сторонние научные разработки в местную промышленность и наоборот. Например, во многом благодаря ИСЭРТ РАН вологодское предприятие «Александра-плюс», получившее известность за счет инноваций, связанных с ультразвуковой очисткой, обрело нового выгодного партнера в атомной энергетике.

### ...Это вам не три струны

Вторая составляющая — модернизация промышленных предприятий — напрямую связана с инвестиционной активностью. В ходе социологического опроса, проведенного ИСЭРТ РАН в прошлом году, выяснилось несколько интересных

особенностей. В целом большинство руководителей понимают необходимость приобретения нового оборудования, однако, во-первых, их желание сдерживает недостаток средств вкупе с невысокой прибылью. Во-вторых, привлечение инвестиций в бизнес, как правило, зачастую сопряжено с риском потери собственности. Имеется еще одна причина, лежащая за пределами экономического аспекта. Речь идет о трудности восприятия инновационных новшеств руководителями предприятий. Особенно это заметно в сельской местности, где к инвесторам, если они не местные, относятся с большим

**Сейчас в России изобретатели не преследуются, но особо и не поощряются. Между тем, весь мировой опыт показывает, что успех инновационных преобразований во многом зависит от величины государственных вложений в научные и опытно-конструкторские разработки.**

подозрением.

Как известно, при модернизации производства перед владельцем предприятия стоит дилемма: где покупать оборудование — в России или за рубежом? Как правило, наши бизнесмены все же предпочитают закупать его где угодно, только не в нашей стране, пусть даже морально устаревшее. Причины такого выбора, думается объяснять не надо — как ни крути, а отечественное оборудование (за редким исключением) — это день вчерашний, а потому тратить на него деньги бессмысленно. Но государство, видимо, так не считает. Чтобы поддержать собственного производителя, оно применяет высокую таможенную пошлину на ввоз аналогичного импортного оборудования, что значительно удорожает траты на модернизацию производства, тем самым уменьшая инновационный эффект. Порой дело доходит до абсурда. Например, Вологодскому учебно-опытному молочному заводу по федеральной программе было закуплено французское сушильное оборудование, однако когда оборудование прибыло в страну, выяснилось, что государственному предприятию следует уплатить весьма внушительный таможенный сбор. Получается, чиновники хотели помочь заводу, а сами же его чуть не разорили. Но, к счастью, вариант выхода из этой непростой ситуации все же был найден. Но с той поры

ситуация практически не изменилась, о чем свидетельствуют многие отечественные предприниматели.

Между тем, еще в начале 90-х велись жаркие споры о том, по какому пути следует идти России: открыть двери зарубежным технологиям, как это сделал те же Япония и Китай, или, что называется, продолжать жить своим умом. К большому сожалению, ни первого, ни второго у нас толком не получилось. И если первая причина имела экономические корни — нехватка средств на разработку современных технологий и последующая «утечка мозгов» в дальние страны, то вторая

причина являлась сугубо политической. В момент приватизации российской промышленности иностранцам запрещалось участвовать в этом процессе. К чему привел этот самый дележ тоже известно: практически вся российская собственность сконцентрировалась у небольшой группы граждан. И хорошо, если новые владельцы грамотно этой собственностью распорядились, как, например, Алексей Мордашов.

В этой связи вспоминается случай с шекнинским предприятием «Музлесдрев», выпускавшим клавиши для отечественных струнных инструментов. Оборудование было настолько старым, что продажная стоимость активов была оценена достаточно низко. В это же время из Германии поступило заманчивое инвестиционное предложение от компании «Беккер» о полной модернизации предприятия с учетом того, что ей нужны клавиши для роялей. Разумеется, немцам дали от ворот поворот, а приватизированное предприятие вскоре загнулось. Этот пример важен для понимания нынешней ситуации, почему Россия, спустя четверть века, со скрипом движется в инновационной телеге самом конце колонны европейских стран. Может быть, нам по сей день не хватает четкого понимания целей и задач в таком стратегическом направлении, как поддержка инновационной деятельности? **BB**

# ПИРАМИДЫ БОГЛАЕВА: ПОЧЕМУ ПРАВО НА ВЛАСТЬ СТАНОВИТСЯ ФУНКЦИЕЙ ВЛАДЕНИЯ ЗНАНИЯМИ

ТЕКСТ: АЛЕКСАНДР НЕСТЕРОВ, ФОТО: ИЗ ЛИЧНОГО АРХИВА ГЕРОЯ

**Владимир БОГЛАЕВ** хорошо известен как успешный руководитель одного из крупных машиностроительных предприятий Вологодчины — Череповецкого литейно-механического завода. Казалось бы, как бизнесмен он должен думать только о прибылях, оптимизации, капитализации и тому подобных понятиях. Однако в СМИ он все чаще предстает скорее как ученый-теоретик.



После МЭФ-2013. Директор института экономики РАН Руслан Гринберг (справа) и Владимир Боглаев — инициатор проекта организации кластера индустрии образования в г. Череповец.

«Считая обладание знанием ключом к развитию любой национальной экономики, Боглаев вводит понятие национальной пирамиды управления, где Знания являются вершиной, — пишет один из уважаемых интернет-источников по итогам международного Московского экономического форума 2013 года. — Представив логическую модель глобальной конкуренции в виде борьбы национальных пирамид за распределение мировых ресурсов, Боглаев указал на вытекающие из этой концепции первоочередные меры по выходу из этой ситуации... Автор в виде «Пирамиды управления» («пирамида Боглаева»)

предлагает свое концептуальное видение права на власть как функции владения знаниями, считая зависимость очевидной<sup>1</sup>.

При этом отнести Владимира Боглаева к «чистым» теоретикам сложно. Он активный член областного координационного совета по подготовке квалифицированных рабочих кадров и специалистов при первом заместителе губернатора области. Созданный по его инициативе и бурно развивающийся на территории ОАО «ЧЛМЗ» образовательный практико-ориентированный проект «Экспериментальный машиностроительный полигон» положил начало запуску целого ряда образовательных полигонов. Эффективность инновационных подходов заводской команды управления нашла признание за пределами области. Так, по итогам 2012 года

ЧЛМЗ стал лауреатом в номинации «Лучшее предприятие-экспортер в области международного инновационного сотрудничества» в рамках престижнейшего конкурса «Золотой Меркурий».

— Владимир Николаевич, учитывая, сколько текущих проблем стоит перед любым отечественным предпринимателем, зачем вам влезать в научные дебри процессов глобализации и заниматься социальными проектами?

— Непростой вопрос. Я и сам вряд ли смогу утверждать, что знаю на него ответ. Наверное, корни моей мотивации лежат и в серьезном образовании с уклоном в фундаментальные дисциплины, и в спортивном прошлом, и в том, как менялась на моих глазах страна. Ну, а возможность взглянуть на происходящее в мире не из России, а из стран Западной Европы, Китая или США просто не оставила мне возможности быть пассивным.

На всех уровнях мы много говорим о тех вызовах, к которым надо быть готовым и на которые надо дать ответ. Но толком никто не рассказывает, к чему конкретно надо готовиться обычным людям — таким, как мы с вами. Вот вы лично готовы к тем вызовам, которые стоят перед страной? И что вы намерены сделать, чтобы подготовиться к ним?

Вопрос был риторический — отвечать на него не надо. Очевидно, что мы не знаем, к чему конкретно нам надо быть готовым. Поэтому мы не готовы

<sup>1</sup> Бедарева О. Владимир Боглаев: «Пришло время пересмотра экономической парадигмы России» [30.04.2013] // Сообщество менеджеров E-xecutive.ru. <http://www.e-xecutive.ru/knowledge/announcement/1821246/>

сейчас и не будем готовы завтра. Мы по-прежнему ничего не делаем, а делать надо. Я давно не жду в подобных действиях ориентиров сверху — там тоже на эти вопросы нет однозначного ответа. Не потому, что наша элита чем-то там нехороша — вызовы, которые стоят перед страной, логически вытекают из вызовов, которые придется принимать всей человеческой цивилизации.

И если мы понимаем, что придет большая вода, то, чтобы спастись, надо начинать учиться плавать. Даже если нам не дали тренера. Относительно вашего вопроса мой ответ будет звучать так: я пытаюсь научиться плавать самостоятельно и призываю к этому других.

#### — Каков главный вызов, на который нам предстоит дать ответ?

— Думаю, главным вызовом сегодняшнего дня является та скорость, с которой развиваются технологические возможности человечества. Если обратиться к моей теории «пирамид управления» (см. рис. 1), которая представляет геополитическую конкуренцию как борьбу национальных пирамид за право контролировать глобальное распределение, то одним из путей получения преимуществ над конкурентами сегодня являются мероприятия, направленные, с одной стороны, на увеличение угла вершины своей пирамиды (сектор «Знания»), а с другой — на внесение диспропорций в пирамиды конкурентов за счет угнетения сегмента «Производство» и стимулирования опережающего роста сегментов «Услуги» и «Дотационное потребление». В этом случае существующий угол «Знаний» не сможет поддерживать сегмент «Управление» соответствующим расположением основания пирамиды. На практике это будет выглядеть как потеря легитимности управления в стране и частичная потеря суверенитета в распределении национального богатства.

Но у этой модели есть обратная сторона. Качественный скачок в развитии мировой науки и техники неизбежно усложняет стоящие перед геополитическими лидерами задачи. Скорость развития технологий и сопровождающий это развитие рост производительности труда приводит к парадоксу, когда может возникнуть ситуация всемирной нелегитимности управления.

#### — Каким же образом развитие высоких технологий может пошатнуть власть?

## Модель глобальной конкуренции в виде борьбы национальных пирамид за распределение мировых ресурсов

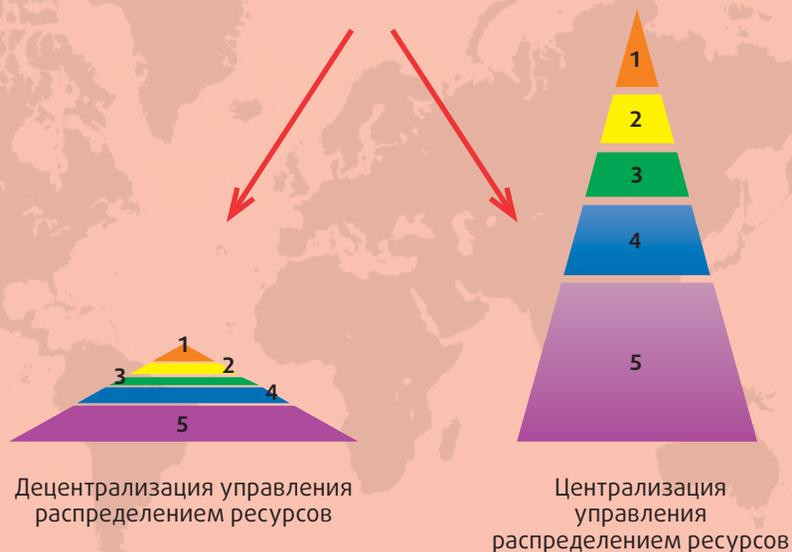


— Дело в том, что при существующих темпах роста производительности труда примерно через 15 лет пять процентов населения планеты будет достаточно для производства всего необходимого для всех остальных. Около 85% профессий, которые сегодня мы знаем, практически станут мертвыми, обрекая на невостребованность их владельцев. Таким образом, независимо от нынешнего состояния и гармоничности национальных пирамид управления, все они столкнутся с почти моментальным расползанием своего основания (сектора «Дотационное потребление» и «Услуги»), и главным вопросом будет вопрос о том,

кто и как будет распределять между всеми остальными то, что произвели пять процентов работающих.

Как бы не разрешился этот вопрос, поверьте, что шок депрофессионализации прокатится по всему миру, и в первую очередь по рабочим городам, которые не являются центрами территориальных образований (читай центрами распределения). В своих более ранних статьях я уже обосновывал объективность процессов глобальной урбанизации тем, что люди стремятся уехать из центров производства добавленной стоимости и перебраться в центры распределения. В данном сценарии процесс

## Пути трансформации пирамиды для выхода на новый уровень равновесия



**Если мы понимаем, что придет большая вода, то, чтобы спастись, надо начинать учиться плавать. Даже если нам не дали тренера.**

может стать лавинообразным. Кроме того, право контролировать центры распределения любого уровня, вплоть до мировых, придется доказывать. В общем, можно ожидать некоторого периода нестабильности, который закончится только при приведении в соответствие времени пирамиды управления. То есть когда площадь сегмента «Производство» в обычной пирамиде уменьшится до целевых показателей.

При этом трансформация может идти двумя путями (см. рис. 2). В первом пирамида будет стремиться стать намного более низкой и с очень большим углом вершины. Подобный путь неизбежно заведет развитие в тупик, так как очевидно, что такого рода процесс должен привести к вырождению пирамиды в горизонтальную линию, точнее в состояние неуправляемого хаоса. Некоторой иллюстрацией этого может служить период распада Советского Союза, когда потребность в промышленном персонале сократилась кратно. Или нынешние волнения на Украине, когда легитимность права распределять оспаривают слои населения, не участвующие в процессе создания добавленной

стоимости и находящиеся в основании пирамиды.

Во втором варианте трансформации, наоборот, пирамида должна стать значительно выше. А с наращиванием высоты должно проявиться промежуточное дробление каждого из сегментов. С точки зрения перспектив этот вариант более жизнеспособен, но этот вид пирамиды явно указывает на неизбежность усиления централизации власти с одной стороны и на важность приоритетного владения объемами знаний с ограничением доступа к ним конкурентов в борьбе за ресурсы — с другой.

— **Даже если это так, то все равно неясно, каким образом обычному человеку готовиться к этим процессам? Содержит ли «пирамида Боглаева» ответ на этот вопрос?**

— По моему мнению, подобное представление глобальных процессов может дать недвусмысленные сигналы о том, что делать. Причем как армиям-участникам геополитических битв, так и рядовым солдатам, то есть нам с вами, чтобы уцелеть в этих баталиях. В своих более ранних статьях

и выступлениях я отмечал, что каждая пирамида является не монолитом, а сборной конструкцией из более мелких пирамид: управления территориями, городами, предприятиями и просто управления человеком самим собой. Принцип же управления ресурсом остается тот же — обладание большим объемом знаний увеличивает вероятность получения большей доли в распределении общественного продукта.

Таким образом, чтобы иметь легитимное право жить более комфортно, надо иметь соответствующий угол вершины своей личной пирамиды. А если по-простому, то обладающие большим объемом знаний и навыками люди, как правило, живут лучше. Хотя мы знаем много примеров нелегитимного права на комфортную жизнь за счет более близкого расположения к центрам распределения, но я бы отнес эти примеры к тем исключениям, которые лишь подтверждают правило.

В общем, надо учиться. Много и постоянно. И даже больше — надо пытаться узнать что-то такое, что до тебя не знали. Но опять-таки для этого сначала надо учиться.

— **Владимир Николаевич, ваш завод находится в Череповце. Яркий пример рабочего города, который не является центром территории и который обречен, согласно вашим предположениям, одним из первых столкнуться с указанными вами вызовами. Каким знаниям и навыкам надо учиться горожанам и их детям, чтобы избежать участи, скажем, «мертвого города» Детройта?**

— Хороший вопрос. И сегодня я на него отведу так же, как ответил два года назад на встрече с городским бизнесом и властью человек, очень информированный о мировых научно-технических процессах, — Алексей Александрович Мордашов. Когда его спросили, за счет чего будет жить город через 10–15 лет, он ответил: «Не знаю». И это честный ответ для любого думающего над этим вопросом человека в практически любом городе планеты.

И именно эта неопределенность ставит в тупик перед выбором того чему, как и где стоит учиться. Тем более, как я выше уже отмечал, мы должны будем столкнуться и, думаю, уже сталкиваемся с ограничением доступа к знаниям со стороны

тех, кто сегодня находится выше нас в строении пирамиды. Это объективный процесс.

Так или иначе, ответ на глобальный вызов, стоящий перед цивилизацией, сегодняшняя теория не дает. А если и даст, то относиться к ее рекомендациям надо осторожно. Как изящно выразился в своей работе «Экономическая социодинамика» Руслан Гринберг: «В теории теория и практика — это одно и то же, но на практике — это разные вещи». В общем, над теорией работать надо, но без соответствующих масштабам проблемы экспериментов, размеров и оснащения «социологических лабораторий» ответа не получить.

Если хотите, то старт образовательного «Экспериментального машиностроительного полигона» был первым экспериментом, который позволил примерить Череповцу на себя роль подобной глобальной лаборатории. И я считаю, что попытка была успешной. Теперь на повестке дня стоит следующий шаг — создание в городе нового кластера. Кластера индустрии образования. В основе будет лежать создание новой профессионально-ориентированной образовательно-обучающей среды на базе виртуального симулятора реально работающего крупного производства. Подобные технологии обучения сейчас в более узком формате начинают осваивать военные и медики. Положительный эффект достигается за счет погружения обучающегося в активную образовательную среду.

— Да, но даже такие методы обучения не дают ответа на вопрос, а чему конкретно надо учиться.

— Для поиска ответа на этот вопрос и нужен новый экспериментальный проект. Причем деньги в нем играют не главную роль. Пример тому — «Сколково». Как инженеру микроэлектроники мне хорошо известен метод выращивания цилиндрических слитков кремния из большого объема расплава с инициализацией начала кристаллизации путем опускания в расплав и постепенного вытягивания маленького, но качественного затравочного кристалла. На роль такого «кристалла» я и предлагаю наш Череповецкий литейно-механический завод.

Дело даже не в том, что за последние десять лет производительность труда на предприятии выросла в 11 раз, хотя это сам по себе факт,



заслуживающий внимания. Уникальность ситуации в том, что завод живет и развивается не совсем так, как обычное промышленное предприятие. Скоро десять лет, как я руковожу коллективом ОАО «ЧЛМЗ», и все это время постоянный рост объемов производства и реализации происходит только благодаря поиску все новых и новых бизнес-идей и запуску в производство все более сложных технологических продуктов. Обычно в год рассматривается не менее 30 инвестиционных мини-проектов и запускается в работу не менее 100 новых изделий или тех-

*Ведущие политики, экономисты и промышленники, собравшиеся на МЭФ, отметили: «Геополитика вернулась».*

*За столом слева на право: Сергей Мионов, Владимир Жириновский, Михаил Делягин, Владимир Боглаев, Евгений Корчевой, Сергей Глазьев, Константин Бабкин, Руслан Гринберг.*

не как к процессу подготовки специалиста той или иной квалификации, а как к многократному воспроизводству новаторских групп, которые «заточены» на создание новых продуктов и готовы выводить их на рынок даже путем самостоятельного поиска финансирования

**В задуманном эксперименте мы подойдем к обучению не как к процессу подготовки специалиста той или иной квалификации, а как к воспроизводству новаторских групп, которые «заточены» на создание новых продуктов и новых производств.**

нологий. Коллектив перешел в режим постоянной опытно-конструкторской работы с оперативным освоением и выводом новой продукции на рынок. По сути дела, мы давно превратились во что-то среднее между технопарком и бизнес-инкубатором. Технические мини-группы с большой степенью полномочий постоянно находятся в поиске. В случае решения о материализации идеи мы выходим на коммерческое банковское кредитование, за счет которого обеспечиваем себя не только основными фондами для технологии, но и «обороткой».

Таким образом, в задуманном эксперименте мы подойдем к обучению

для организации новых производств. При этом прошедшие симулятор специалисты не только смогут овладеть профессией по действующему стандарту, но и научится самообразованию в зависимости от внешних перемен. Я уж не говорю, что в случае поддержки проекта уровень IT-сопровождения его послужит мощным локомотивом для разработки целого ряда направлений отечественного программного обеспечения.

В случае успеха проекта, он даст ответы на целый ряд вопросов, стоящих как перед страной, так и перед молодым человеком, которому завтра надо определиться с планами на свою жизнь. **Р**

# «МЕДИЦИНСКАЯ КЛИНИКА» ДЛЯ ПРОМЫШЛЕННОГО ОБОРУДОВАНИЯ

ТЕКСТ: ТАТЬЯНА СМИРНОВА, ФОТО: ИЗ АРХИВА ПРЕДПРИЯТИЯ

**Благодаря компании Messer Eutectic Castolin и ее инновационным разработкам предприятия, производящие самый широкий спектр товаров различного назначения для практически всех отраслей промышленности, повышают свою рентабельность и конкурентоспособность.**



По сути, Messer Eutectic Castolin — это высокотехнологичная «медицинская клиника» для промышленного оборудования, где каждому «больному» подбирается индивидуальное лечение, причем недорогое, но эффективное.

## Ликвидатор издержек

Слово «инновации» столь же притягивает, сколь и настораживает, потому как непременно ассоциируется с большими денежными затратами, а значит, с риском. Messer Eutectic Castolin в этом смысле можно назвать проводником в мир инноваций, поскольку философия этой компании — мирового лидера в вопросах ремонта и защиты оборудования от износа — уже многие десятилетия строится на инновационном подходе. Более того, предлагаемые партнерам решения не только не несут для них финансовых рисков, но напротив, позволяют экономить и зарабатывать больше.

«Абразивный и эрозионный износ, удары, коррозия, кавитация, комбинированный износ, износ трением — факторы, которые сильно влияют на срок эксплуатации дорогостоящего оборудования, уменьшают ресурс работы, — говорит **Дмитрий Борисов**, старший технический менеджер Messer Eutectic Castolin. — Наши технологии и специально разработанные материалы обеспечивают наименьшие затраты и наиболее эффективные решения задач по повышению износостойкости оборудования, позволяют заказчикам избежать лишних расходов на содержание и ремонт, а также потерь от простоя оборудования».

## Парадокс цены и качества

Чтобы оценить масштаб эффекта от применения технологий Messer Eutectic Castolin, не надо далеко ходить. Приведем в пример один из недавних результатов, состоявшихся уже на рынке Вологодчины, который компания с мировым именем начала активно осваивать. Перед технологами Messer Eutectic Castolin стояла задача увеличить срок службы нагнетательной установки в агломерационном производстве череповцевской промплощадки компании «Северсталь». Представьте агрегат, внешне напоминающий огромный вентилятор, который постоянно работает при высоких температурах. Его лопасти («лопатки») вследствие интенсивного абразивного износа быстро выходят из строя. Так вот, технологи дали решение для защиты поверхности лопаток: технология наплавки износостойчивого слоя, разработанная компанией, с использованием наплавочных материалов, которые производятся также Messer Eutectic Castolin.

По сравнению с решениями, дававшимися прежними ремонтниками, результат оказался впечатляющим: стойкость оборудования повысилась в два раза, при том, что ровно настолько же снизилась стоимость ремонта.

Такое сочетание цены и качества вроде бы выглядит парадоксальным, а потому невозможным. Но это только на первый взгляд. Если разобрать по полочкам факторы, которые дают этот эффект, то он представится вполне закономерным.

## Фактор 1: опыт и масштаб

Компанию основал в 1906 году швейцарец Жан-Пьер Вассерман. Он разработал революционную для того времени технологию сварки чугуна при низких температурах. Поняв, что за этой технологией будущее, Вассерман начал ее развивать и совершенствовать.

Эту традицию — постоянного поиска нестандартных и более эффективных решений — продолжили последующие поколения. Результат — компания Messer Eutectic Castolin представлена более чем в 100 странах, сотрудничает с представителями самых разных отраслей промышленности: горнодобывающей, металлургической, химической, деревообрабатывающей, цементной, стекольной, пищевой.

## Фактор 2: технологии и материалы

«Главная «фишка» нашей компании — инновационные решения в области защиты поверхностей, ремонта и соединения материалов в промышленности, — рассказывает Дмитрий Борисов. — И если говорить конкретно о чугуне и высоколегированных сталях, то в нарабатываемых с восстановлением и защитой



этих материалов, нам просто нет равных».

Цель Messer Eutectic Castolin заключается в том, чтобы путем проведения разработок и внедрения инноваций предложить рынку новые передовые решения исходя из потребностей заказчиков. Основные темы разработок следующие: анализ износа, разработка материалов и оптимальных микроструктур, отработка новых технологических процессов.

Двойное преимущество компании создает и то, что помимо собственных технологий (все они, к слову, запатентованы) она предлагает и собственного изготовления расходные материалы, разрабатываемые специально под ту или иную технологию. Компания создала свои производственные центры в большинстве крупных стран, чтобы удовлетворить специфические местные требования и обеспечить максимально короткие сроки поставок.

«А поскольку мы сами производим материалы, то в состоянии контролировать их качество на каждом этапе производственного процесса. Более того, мы строго проверяем и каждую партию продукции, — подчеркивает Дмитрий. — Мы производим проволоку, электроды, припои, флюсы,

износостойкие плиты и прочее — в целом более 8000 номенклатурных позиций, предназначенных для выполнения конкретных задач. Коротко говоря, для каждой марки стали у нас разработан особый электрод».

### **Фактор 3: интеллектуальный ресурс**

Конечно, технологическое лидерство невозможно было бы без «людей с головами». В компании работает более полутора тысяч сотрудников с высоким уровнем технического образования (из них около 40 — в Москве). Рабочая группа из 30 разработчиков ведет научно-исследовательскую работу одновременно в 12 странах: Западной Европе, США, Японии и других. Компания имеет единственную в Европе лабораторию по тестированию материалов на износостойкость.

### **Фактор 4: индивидуальный подход**

Все идеи для новых продуктов компании появляются в результате тесного сотрудничества с заказчиками и понимания их потребностей. Чтобы найти самое экономичное и при этом эффективное решение при выполнении заказа,

1. Футеровка ковша экскаватора CDP плитами.
2. Восстановление и защита от износа шнека вакуумного пресса.
3. Изготовление износостойких шиберных лезвий.

представители Messer Eutectic Castolin совместно с заказчиком досконально анализируют технические требования и составляют подробное досье на деталь, с которой ведется работа.

Индивидуальный подход к каждому заказу приносит сторонам обоюдную выгоду. Заказчик получает максимально качественно отремонтированное оборудование с увеличенным ресурсом износостойкости и, соответственно, экономит на покупке нового. А Messer Eutectic Castolin, помимо надежного партнера, получает полезный опыт: инновационные наработки, которые затем патентуются, зачастую рождаются именно в процессе работы над заказом.

«Все эти факторы, действуя в комплексе, в конечном итоге сказываются на уровне наших собственных затрат: они ниже, чем у конкурентов. Это позволяет нам при более высоком качестве предлагаемой услуги осуществлять более выгодную для заказчика ценовую политику», — резюмирует Дмитрий Борисов. **Р**

## **Компания Castolin Eutectic в цифрах**

**108** лет — опыт работы на рынке ремонта и защиты оборудования.  
География присутствия компании — более **100** стран.  
Более **1500** высококвалифицированных технологов по всему миру.  
**30** разработчиков в составе рабочей группы, ведущих научно-исследовательскую работу в 12 странах.  
**9** докторов наук, работающих над различными проектами.  
Более **100** патентов в сфере решений по защите, ремонту и соединению материалов.  
**4–5** заявок на получение патента подается ежегодно.  
Более **8000** номенклатурных позиций.

Официальный дистрибьютор продукции и технологий Messer Eutectic Castolin в Вологодской области:  
**ОАО «СМК «ЧЕРМЕТЭКОЛОГИЯ»**  
г. Череповец, Советский пр., 28  
Тел./факс: (8202) 55-04-63.

# «УЛЬТРАКРАФТ»: РОССИЙСКИЕ НАУКОЕМКИЕ ТЕХНОЛОГИИ

ТЕКСТ: ИЛЬЯ УТКИН, ЗАМЕСТИТЕЛЬ ГЕНЕРАЛЬНОГО ДИРЕКТОРА ПО ИННОВАЦИЯМ  
И ТЕХНИЧЕСКОМУ РАЗВИТИЮ, ФОТО: ИЗ АРХИВА ПРЕДПРИЯТИЯ

**Было время, когда наша страна первой в мире запускала в космос человека и российская наука успешно доказывала свое превосходство в приборо- и машиностроении. Для многих это — лишь прошлое, которым можно гордиться, но для череповецкой компании «Ультракraft» это — трудовые будни, в которых она на практике доказывает свое лидерство.**



**Залогом успеха является высочайший уровень наших технологий, которые на поколение, а то и на два, опережают конкурентов.**

Богатейшие залежи жидких углеводородов и драгоценных металлов уже не могут составлять основу всей российской экономики. Устойчивая конкурентоспособная позиция нашей страны на мировом рынке может быть обеспечена только за счет производства уникальных товаров с высокой добавленной стоимостью и, как следствие, наличия собственных высокоинтеллектуальных технологий. А в связи с вхождением в ВТО — это единственный путь выживания для российского бизнеса и экономики в целом.

## Конкурентоспособное производство

«Ультракraft» — это 100% российская инжиниринговая компания,

занимающаяся разработкой, проектированием и промышленным внедрением автоматизированных комплексов неразрушающего контроля металлопродуката и труб.

Наша компания достаточно молодая, но собранная руководством команда высококлассных инженеров позволила ей за очень короткий период времени встать на ноги и составить серьезную конкуренцию мировым лидерам в области промышленного неразрушающего контроля и автоматизации производства.

Не каждое предприятие готово рискнуть и согласиться на внедрение технологий, которые еще никогда и никем не были опробованы, даже если разработчик этих технологий

уверяет в значительном увеличении качества производимой продукции и снижении себестоимости.

## Трудности перевода

За время своей работы приходилось неоднократно сталкиваться с зарубежными технологиями, основанными на разработках наших советских и постсоветских ученых, которые были «успешно» забыты у нас и также успешно (но уже без кавычек) реализованы за границей. И сегодня на кафедрах российских вузов есть уникальные наработки, которыми преподаватели занимаются факультативно, в свободное время, и наивысшим результатом считают публикацию научной статьи, и лучше не в российском, а в иностранном издании.

К большому сожалению, оказалась абсолютно нарушена сама система развития инноваций и продвижения технологий. Выжившие и еще функционирующие НИИ, которые изначально занимались постановкой задач в той или иной области, исследования которых полноценно финансировались за счет государства, сейчас занимаются обучением студентов и «клонированием» научных статей. Т.е. даже постановкой задачи и написанием технических заданий на государственном уровне заниматься фактически некому.

Итак, производству необходимо современное оборудование и высокие технологии, но никто не хочет быть первым в качестве испытательного полигона и, соответственно, никто не хочет финансировать разработки, идущие «на бумаге». Помимо всего этого, существует огромная нехватка специалистов, которые способны поставить актуальную задачу и написать грамотное техническое задание.

В связи со всем этим читатель может представить, какой невероятный объем работы приходится проделывать нашей компании, чтобы создавать наукоемкое инновационное оборудование, которое пользуется спросом и составляет уверенную конкуренцию иностранным производителям как в России, так и за рубежом.

## Товар лицом

На сегодняшний день наше оборудование уже работает на большинстве металлургических заводов России. Это и близкий по духу дивизион «Северсталь Российская Сталь», и предприятия группы ЧТПЗ, ОМК, ТМК и ряд других заводов. В том числе нами уже успешно реализованы поставки в Швейцарию и Японию, и ведутся активные переговоры с компаниями из других стран.

Наше оборудование — это промышленные роботы, которые обеспечивают выявление мельчайших дефектов металлопроката и труб, используемых для морских и наземных нефте- и газопроводов, в частности, для таких проектов как «Южный поток» и «Северный поток».

Мы уверенно выигрываем тендеры на поставку оборудования, несмотря на то, что основными нашими конкурентами являются зарубежные компании с громкими именами и многолетней историей. Залогом успеха является высочайший уровень наших технологий, которые на поколение, а то и на два, опережают конкурентов. В первую очередь это касается оборудования электроники и вычислительной техники, а также передовых решений по автоматизации и конструктивному исполнению комплексов. Разработка и проектирование

осуществляется силами предприятия, чему способствует собственная производственная база с отдельным лабораторным корпусом и большим механосборочным цехом.

## Менеджмент качества

Высокий уровень ответственности работы нашего оборудования обязывает нас учитывать самые разные требования к обеспечению качества продукции. Это и сертифицированная система менеджмента качества, и внесение оборудования в Госреестр средств измерений, и все необходимые лицензии и сертификаты, и постоянно актуализируемая нормативная база, большую часть которой составляют европейские, американские и японские нормы и стандарты по производству и контролю металлопроката и труб.

Например, полгода назад уникальная автоматизированная система ULTRAPLATE, созданная нами для контроля листового проката, первая в мире успешно прошла независимые испытания авторитетной норвежской компании Det Norske Veritas на соответствие стандарту DNV-OS-F101 и допущена для ультразвукового контроля проката с температурой поверхности от  $-40$  до  $+650$  градусов Цельсия.

По своей основной специальности я заканчивал кафедру метрологии, стандартизации и сертификации МГТУ им. Н. Э. Баумана и работу в «Ультракraft» начинал с получения всей разрешительной документации, патентов, создания метрологической службы и технического отдела. Поэтому могу с уверенностью сказать, что наше производство соответствует самым высоким мировым стандартам качества.

Большинство наших специалистов — выпускники вузов Вологды и Череповца. Это говорит о высоком уровне подготовки инженерных кадров в нашей области. Но самое главное — это постоянное стремление людей к самосовершенствованию и развитию, желание создавать что-то своей головой и своими руками.

## Инновации и государство

Существенную роль в становлении нашей компании сыграла помощь Правительства области и мэрии Череповца. Это и подбор помещений, и стартапы, и организация рекламы в той или иной форме. На мой взгляд, создание и существование наукоемкого предприятия на сегодняшний день невозможно без поддержки власти, тем более, если речь идет о предприятии среднего бизнеса, расположенного в регионе.

Одна из основных проблем, с которой сталкивается любое такое предприятие, — это финансирование инновационных разработок. На Западе, например, существует целая система льготного кредитования инноваций. Кредитные продукты, созданные специально под инновации, позволяют значительно повысить спрос на новые технологии за счет снижения рисков заказчика. У нас же в стране инновационное предприятие, обратившееся в банк, к сожалению, получает обычное коммерческое предложение без учета специфики окупаемости инноваций. Уверен, что дополнительная поддержка со стороны органов власти в этом направлении — а она уже продекларирована в известной «Стратегии 2020», провозгласившей «переход к инновационной стадии развития и создание инфраструктуры постиндустриального общества» — уже даст значительные результаты по развитию наукоемких и высокотехнологичных предприятий в масштабах всей страны. Ведь это, как уже было отмечено выше, единственный фундамент, который позволит российскому бизнесу и экономике устоять в условиях современного рынка. **Р**

**ЗАО «Ультракraft»**  
г. Череповец, ул. 50-летия  
Октября, 1/33  
Тел./факс: (8202) 53-93-23  
E-mail: tech@ultrakraft.ru  
www.ultrakraft.ru



Автоматизированная установка  
ультразвукового контроля листового  
проката (в технологической линии).

# С ХИРУРГИЧЕСКОЙ ТОЧНОСТЬЮ

ТЕКСТ: ВАЛЕРИЙ БУТЫМОВ, ФОТО: СЕРГЕЙ БОГДАНОВ

Самыми известными компаниями Вологодской области принято считать ОАО «Северсталь» и ОАО «ФосАгро». Очевидно, что в ближайшем будущем наравне с ними будут упоминать и производственное предприятие ОАО «Оптимех», которое на сегодняшний момент является одним из самых инновационных и технологически продвинутых на всем Северо-Западе. О продукции, технологиях и многом другом нам рассказал Александр ПЕРХУРОВ, директор предприятия.



— Александр Павлович, в первую очередь хотелось бы поговорить о продукции. Основной вашей деятельностью является производство медицинской и лабораторной мебели, верно?

— Да, компания «Оптимех» сегодня производит металлическую медицинскую мебель. Но этим не ограничивается, все зависит от заказов. Мы производим гаражную мебель, компьютерные столы, оборудование для пищевой промышленности — все производства продуктов под брендом ритейлера «Макси» оснащены нашим оборудованием: столы, тумбы и прочая мебель из нержавеющей стали были произведены нами. Помимо этого, мы поставляем, например, все пищевые блоки в медицинские учреждения. Мы можем делать и делаем все, что связано со стальным листом.

— А где вы закупаете сырье?

— Листовой металл мы покупаем в Москве и, как правило, произведенный Липецким металлургическим комбинатом. Череповецкий, конечно, ближе, но он несколько дороже и взять его гораздо сложнее, ведь нужно брать сразу большой партией. Сейчас реализуется программа по импортозамещению, благодаря которой будет происходить более тесное взаимодействие местных производителей. Возможно, в будущем это как-то скажется на смене наших поставщиков, но пока решающим является ценовой фактор.

— Вы закупаете продукцию в другой области, а какая география реализации?

— Практически вся Россия. Примерно в 65 субъектах федерации из 83 мы поставляем свою

продукцию. На первом месте Санкт-Петербург, на втором — Новгородская область. Очень много закупают Петрозаводск и Мурманск, так же Киров, Пермь, Красноярск, Челябинск, Казань, Пенза и так далее. Есть даже такие города, как Владивосток, Находка, Калининград, Салехард, Якутск, и это в порядке вещей. Нас знают буквально везде.

— Очень обширная география. Что же в таком случае с конкурентной средой?

— На Северо-Западе конкурентов у нас однозначно нет. В двадцати ближайших областях никто не занимается производством медицинской мебели. Основными конкурентами, если рассматривать всю Россию, является уфимская группа предприятий «Меги» и несколько компаний в Нижнем Новгороде. Список конкурентов небольшой. Так получилось, потому что еще недавно в медицинских учреждениях было очень скудное финансирование, обновлять мебель, пришедшую в негодность, просто не было средств. И многие компании, которые занимали эту нишу, разорились. Очень долго держался «Московский завод металлической мебели», но и он в конечном итоге потерпел огромные убытки — сейчас он в несколько раз слабее нас. Когда деньги стали появляться, начали открываться новые компании. Но для того, чтобы попасть на рынок, на каждое изделие нужно получить регистрационное удостоверение Минздрава. На получение одного такого удостоверения нужно потратить полтора года и порядка ста тысяч рублей. Очень тяжело при таких условиях вписаться в сложившуюся картину и пытаться



стать конкурентоспособным. У нас, например, около двухсот таких удостоверений. Думаю, что такого количества нет ни у одного предприятия в стране.

— **Какие еще сложности, кроме получения регистрационных удостоверений, появляются при занятии такого рода деятельностью?**

— Сегодня вся поставка мебели для медучреждений происходит на тендерной основе. Выигрывает обычно тот, у кого ниже цена. На мой взгляд, в нашем сегменте мы имеем наивысшее качество изготавливаемой продукции, но именно из-за цены мы проигрываем много тендеров. Низкая цена, как правило, подразумевает и низкое качество, здесь прямо пропорциональная зависимость.

Вот показательный пример. Когда пять лет назад запускали Вологодскую городскую поликлинику № 1, мы проиграли тендер, и заказчик поставил московскую мебель. Через три месяца руководство поликлиники обратилось к нам с просьбой починить эту мебель — так быстро она пришла в негодность. Мы отказались, потому что там все было очень тоненько и очень некачественно, проще было купить новую. Через некоторое время так и произошло — чтобы как-то поправить ситуацию, поликлиника заказала мебель у нас.

— **Высокое качество вашей мебели обеспечивается за счет каких-то особых**

**характеристик производственного оборудования?**

— Да. Прессовое оборудование западного производства. Не потому что российские станки плохие, а потому что в нашей стране они попросту не выпускаются. Основная наша линейка — это комплекс бельгийских станков LVD. Два гибочных прессы, вырубной пресс и гильотинные ножницы — все с ЧПУ. Самая главная машина у нас японской фирмы Amada, тоже вырубной пресс. Он пробивает любое отверстие, необходимое по технологии. Возможности этого оборудования колоссальные. И опять же такого оборудования нигде на Северо-Западе нет, только в Вологде.

Это оборудование позволяет получить очень высокую производительность и столь же высокое качество. Amada обладает великолепной точностью: взаимное расположение отверстий до пяти микрон. Мы недавно выполняли заказ Министерства обороны — больше полутысячи шкафов и все на заклепках. Если было бы отклонение в отверстиях под эти заклепки больше двух десятых, то мы бы не собрали такой шкаф. Но при нашем оборудовании получилось так, что вся партия была собрана идеально.

— **При такой высокой точности и сложности оборудования наверняка требуется высококвалифицированное обслуживание?**

— Само собой, обслуживание требуется, но наши специалисты справляются с этим очень легко.

Даже на чрезвычайно сложный вырубной пресс Amada мы за три года никого не приглашали, справлялись исключительно своими силами. Операторы всего оборудования имеют высшее образование, сами могут сменить инструмент, могут обслужить станок. Настоящие профессионалы. Кстати, все они закончили наш политехнический университет.

Вообще, я своим коллективом очень доволен. Я считаю, что высокое качество продукции обеспечивается не только за счет высокотехнологичного оборудования, но и за счет квалификации сотрудников.

— **Какие у «Оптимера» планы на будущее?**

— Когда мы закупили все наше оборудование, мы поняли, что у нас нет такого количества заказов медицинской мебели, чтобы полностью загрузить линию. Поэтому нам захотелось освоить производство новых видов продукции. Таковой стали комплексные системы очистки воды и промышленных стоков. В 2011–2012 годах мы изготовили несколько тележек для транспортировки твердого осадка после канализации, много других блоков и деталей. Таким образом, мы загрузили оборудование и начали развивать новое направление деятельности. В 2014–2015 годах мы планируем построить новый завод. Сейчас активно ведем проектирование. В этом году рассчитываем поставить два корпуса «под крышу». Именно там будут производиться мобильные системы очистки промышленных стоков, канализации и воды.

Разумеется, потребуется новое оборудование. Запланирована поездка на Тайвань, где мы посмотрим токарные обрабатывающие центры, гибочное оборудование большей мощности и прочее.

Только в этом году планируется больше 80 млн инвестиций, а в следующем еще порядка 100 млн. Если смотреть еще дальше, то в 2017 году в планах произвести оборудования на 2 млрд рублей.

В декабре прошлого года этот проект был рассмотрен Правительством области, которое сочло подобные планы как приоритетные. Сейчас мы готовим документацию по этому проекту с полным экономическим обоснованием, и к указанному сроку все будет выполнено. Прибыль от проекта гарантированно будет большой, поэтому мы ожидаем инвесторов и готовы пойти им навстречу. **P**

# «ЭТО БУДЕТ МАЛЕНЬКАЯ РЕВОЛЮЦИЯ»

ТЕКСТ, ФОТО: ТАТЬЯНА СМЕРНОВА

**Как я всегда представляла себе исследователя-новатора? Этаким седовласый ученый, с головой погруженный в приборы, пробирки, бумаги, способный часами вдохновенно говорить о главном деле своей жизни, окруженный учениками, с которыми и воплощает новые разработки в жизнь. Да, довольно наивный стереотип, но как приятно было, работая над главной темой номера, встретить человека, который практически на 100% эти ожидания оправдал.**



Череповецкий предприниматель, доцент ЧГУ Александр Комков специализируется на технологиях упрочнения металлических деталей и промышленного оборудования. «Сейчас металлургические предприятия катают все более и более твердые марки стали, но оборудование при этом используется прежнее — оно не выдерживает, его надо упрочнять», — отвечает он на вопрос о перспективности своего направления.

В кабинете у него возле рабочего стола висит таблица Менделеева. О каждом химическом элементе, имеющем отношение к работе с металлами, ему есть что рассказать. Вот, например, вольфрам. С ним связана технология электроискровой наплавки (ЭИН). Этот передовой способ обработки сталей, развиваемый ООО «Крейд плюс», гендиректором которого является Александр Комков, сейчас применяется для упрочнения роликов ПХП ОАО «Северсталь». «Износостойкость натяжных, гибочных, транспортных роликов

увеличивается в два-три раза, — поясняет ученый-производственник. — Посредством электрода из карбида вольфрама (это такой металло-керамический твердый сплав) на поверхность роликов наплавляется слой толщиной до 0,3 мм и твердостью до 88 HRC. С таким упрочнением ролик способен обработать 600 тыс. тонн проката, а без него — только 60 тысяч».

Параллельно технологии ЭИН развивается технология электроэрозионного текстурирования (ЭЭТ) листопрокатных валков. Текстурирование валков — это формирование микрорельефа на рабочей поверхности с определенной высотой пиков и их количеством на единицу поверхности валка; при прокате листа эти пики оставляют микроуглубления на поверхности листа металла, что улучшает как и его свойства, так и саму технологию производства листа.

Технологию электроэрозионного развивает ООО «Парал», техническим директором которого также является наш собеседник. «Парал» сегодня производит медные и бронзовые электроды для ЭЭТ и одновременно разрабатывает новые материалы электродов.

— Чем выше плотность пиков, тем лучше, — поясняет Александр Комков. — Сейчас мы разрабатываем и, думаю, уже в этом году запустим в производство электроды нового поколения — медно-графитовые. Они позволят формировать до 150 пиков на 1 см поверхности (сейчас наши электроды дают до 130 пиков), а это уже выход на новые рынки автолиста — самого дорогого проката в металлургии.

Впрочем, и 150 пиков — не предел. Череповецкий новатор уже экспериментирует с совершенно новым способом

текстурирования — лазерным. Лазер в отличие от электрода, объясняет он, даст не хаотичное распределение пиков, а четко структурированное.

— Да что на пальцах объяснять, — прерывает себя изобретатель. Ставит на стол инструментальный микроскоп и подносит к окуляру мини-образчик валка, — Взгляните.

Вижу словно бы лоскут ткани, где поперечные и продольные волокна, аккуратно переплетаясь, составляют квадратики.

— А плотность какая! Хотя 200, хоть 300 пиков! — не сдерживает эмоций Александр Алексеевич. — Это же будет маленькая революция!

С лазером, к слову сказать, уже работает предприятие «Твердосплав», где Комков также является техническим директором.

Лазерная термическая обработка — еще одна инновационная технология в области упрочнения деталей. Перед привычными способами закалки металлов (в объемных печах и токами высокой частоты) она имеет ряд преимуществ. Высокие скорости нагрева и охлаждения (луч лазера движется по детали, поверхность нагревается в его пятне и охлаждается за счет отвода тепла внутрь детали), максимальные значения твердости закаляемой поверхности, минимальные коробления деталей, возможность закалки деталей сложной формы и крупных размеров и пр.

Новые проекты, признается мой собеседник, появляются постоянно, и, чтобы все успеть, нужно готовить молодых:

— Три помощника у меня уже есть, мои студенты-умники: один занимается лазерным текстурированием, другой — электродным текстурированием и наплавками, третий — робототехникой. Все это — темы, за которыми будущее. ■

# ХОРОШЕЕ ПРЕДЛОЖЕНИЕ

## КАК ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ЛИЗИНГА ПОМОГАЕТ СДЕЛАТЬ БИЗНЕС ВЫГОДНЕЕ

ТЕКСТ: БОРИС ШАБАШОВ

**Успешный предприниматель всегда ориентирован не только на увеличение доходов, но и на уменьшение расходов путем оптимизации производственных и финансовых издержек. Лизинг — это относительно новый для России, но весьма популярный в Европе финансовый инструмент, созданный для предпринимателей и позволяющий им обновлять и расширять основные фонды. Доступны услуги лизинга и в Вологодской области. Так, уже третий год в регионе успешно функционирует региональное подразделение крупнейшей в России лизинговой компании ОАО «ВЭБ-лизинг».**

«ВЭБ-лизинг» входит в Группу Внешэкономбанка, одной из ключевых задач компании является содействие развитию отечественного малого и среднего предпринимательства. За время работы компании в нашей области статус ее постоянных клиентов приобрели свыше сотни предпринимателей, и это количество год от года растет. Главным образом в лизинг приобретают легковые и грузовые автомобили, спецтехнику, производственное оборудование. «ВЭБ-лизинг» активно развивает деловые отношения с поставщиками лизингового имущества, в числе партнеров компании такие автопроизводители, как VW-Audi, BMW, Kia, Hyundai, Nissan, Renault, Peugeot, VAZ, ГАЗ, ЗИЛ и другие. Если говорить об общих условиях лизинга, то сумма первоначального взноса колеблется от 4% до 50%. Процент удорожания зависит от аванса и срока лизинга, который может составлять до 6 лет. Удорожание составляет 5–9% в год.

В случае приобретения автомобиля в лизинг возможно даже нулевое удорожание относительно рыночной стоимости. Подобная скидка объясняется тем, что «ВЭБ-лизинг» выступает перед дилером как оптовый покупатель, благодаря чему получает скидку и закладывает ее в стоимость лизинговой услуги. А низкий процент удорожания обусловлен участием Внешэкономбанка в финансировании компании и высокими кредитными рейтингами ОАО «ВЭБ-лизинг», что позволяет компании привлекать финансирование по минимальным ставкам.

К преимуществам лизинга относится возможность экономии на налоге на прибыль и зачет НДС. Кроме того, при покупке имущества в лизинг не требуется кредитная история и залоговое обеспечение, так как залогом является сам предмет лизинга. Лизинговые платежи распределяются наиболее удобным для лизингополучателя способом.

Срок оформления лизинговой сделки от подачи заявки до получения автомобиля занимает не более 5 рабочих дней. Также «ВЭБ-лизинг» предлагает клиентам ряд сервисных решений: топливные карты, помощь на дорогах, техобслуживание на особых условиях, страховка автомобиля, регистрация его в ГИБДД и ряд других услуг.

Органы исполнительной власти субъектов РФ активно поддерживают использование предпринимателями механизмов лизинга. Так, в Вологодской области в рамках государственной программы «Поддержка и развитие малого и среднего предпринимательства в Вологодской области на 2013–2016 годы» осуществляется субсидирование авансового платежа и дальнейших лизинговых платежей по договору. Субсидии предоставляются в размере 2/3 расходов, связанных с увеличением стоимости предметов лизинга, также субсидируется 2/3 суммы первоначального взноса. Более подробно об условиях субсидирования можно узнать в региональном подразделении ОАО «ВЭБ-лизинг». Менеджер компании также окажет помощь в оформлении субсидии. **P**

### Командная игра

**Максим Дегтярев, директор регионального подразделения ОАО «ВЭБ-лизинг» в г. Вологде:**

— Девиз сотрудников нашего подразделения — индивидуальный подход к каждому клиенту. Мы прикладываем все силы, чтобы человек получил то, что он хочет, на тех условиях, которые ему наиболее выгодны. Образно говоря, мы играем со своим клиентом в одной команде, где у нас общие цели, и мы вместе стремимся к их достижению. Я как директор всегда руководствуюсь мыслью о том, что успех наших клиентов — это наш успех. Наши клиенты производят товары, оказывают услуги, платят налоги, обеспечивают работой других граждан. То, чем они занимаются, — это основа благополучия как региона, так и страны в целом. Конечно, я испытываю уважение к этим людям, хочу им всячески помочь в их деле. Лизинг действительно выгоден предпринимателям, и я очень рад, что имею возможность вносить свою лепту в развитие малого и среднего бизнеса в нашем регионе.

## ВЭБЛИЗИНГ

Региональное подразделение  
г. Вологда, ул. Ленинградская, 71  
(БЦ «Сфера»), оф. 606  
Тел./факс: (8172) 266-295/97/98  
vg1@veb-leasing.ru

# ЭФФЕКТИВНОЕ ФИНАНСИРОВАНИЕ ОБОРОТНЫХ СРЕДСТВ

ТЕКСТ: ВИКТОР СКОРОБОГАТОВ, ФОТО: НАТАЛЬЯ АНТОНОВА

Один из самых востребованных среди предпринимателей Вологодской области банковский продукт для финансирования сделок с отсрочкой платежа — факторинг. О возможностях, открывающихся перед компаниями, использующими этот инструмент, мы беседуем с Анатолием МАРИНИЧЕВЫМ, региональным директором оперофиса «Вологодский» Промсвязьбанка.



— Анатолий Дмитриевич, как работает схема факторинга?

— К примеру, компания, которая занимается производством и сбытом товаров, предоставляет своим покупателям отсрочку платежа. До того момента, пока покупатель не оплатит произведенную поставку, денежные средства продавца фактически являются замороженными. У него есть возможность продавать большее количество товара, но нет средств для закупки сырья для производства. Вот здесь банк и может оперативно помочь, достаточно лишь подписать договор факторингового обслуживания. Наши клиенты, использующие факторинговую схему, получают деньги на тот срок, который необходим, причем какой-либо бизнес-план или залог для этого не требуются.

— То есть продавец, отгрузив товар покупателю, уступает возникшую дебиторскую задолженность банку и получает денежные средства? Как быстро происходит перечисление?

— Да, продавец предоставляет в банк счет-фактуру и накладную с отметкой покупателя о получении товара. Банк в этот или на следующий день выплачивает финансирование в размере 90% от указанной в счете-фактуре суммы.

— А средства перечисляются предприятию на целевое использование?

— Получив деньги, предприятие направляет их по своему усмотрению, это может быть и закупка сырья, и уплата налогов, и т. д. Например, получив деньги сразу после отгрузки, клиент может сэкономить 1–3% и, не пользуясь коммерческим кредитом, заплатить своему поставщику. Кроме того, клиент может предложить своим покупателям льготные условия, например, увеличить отсрочку платежа или повысить лимит товарного кредита. Все это ведет к росту объемов продаж, повышению рентабельности бизнеса.

#### — По истечении срока отсрочки покупатель производит платеж за поставку уже банку?

— Да, верно, на специальный факторинговый счет. Мы переводим оставшуюся сумму клиенту за вычетом комиссии. Такую схему можно реализовывать неоднократно, причем клиент сам определяет, сколько ему нужно средств и на какое время. Итог: отсутствие кассовых разрывов, постоянное наличие оборотных средств, ускоренное развитие бизнеса и рост доходов. Объем финансирования увеличивается по мере роста объемов продаж, не влияя на размер кредиторской задолженности.

#### — Получается, что договор о факторинговом обслуживании является бессрочным и не содержит ограничений по объемам финансирования и количеству дебиторов?

— Верно. Хочу также отметить еще одно существенное преимущество факторинга — отсутствие обязательного залогового обеспечения, поэтому факторинг доступен и для кредитующихся компаний.

#### — От чего зависит стоимость факторингового обслуживания?

— Стоимость факторингового обслуживания зависит от объема передаваемой дебиторской задолженности, сроков отсрочки, финансового состояния продавца и покупателя. При этом никакой комиссии за предоставление лимита не устанавливается, а ставки снижаются по мере роста поставок.

#### — Обычно руководители предприятий начинают сравнивать стоимость кредита и факторинга в «процентах годовых». Насколько это правильно?

— Сравнение только процентных ставок не даст верной картины. Расчетная величина процентной ставки по факторингу может быть несколько выше,

чем по кредиту — это мировая практика. Но если учесть затраты на оформление или переоформление кредита, расходы по оценке, страхованию предмета залога и т. п., то в абсолютных цифрах значительное преимущество может иметь факторинг. К тому же, факторинг не является препятствием для получения дополнительного финансирования, например, кредита. Кстати, расходы на факторинговое обслуживание можно отнести на себестоимость, как вы знаете, при привлечении кредита этого сделать нельзя.

В каждом конкретном случае мы предлагаем оценить все варианты, чтобы наиболее эффективно использовать деньги и вкладывать их в развитие бизнеса.

#### — Чем интересен факторинг для участников внешнеэкономической деятельности?

Международный факторинг способствует повышению конкурентоспособности российских товаров на мировом рынке, упрочению связей с иностранными покупателями, что позволяет по праву называть его движущей силой торговли. Факторинг помогает расширить продажи за счет использования отсрочки платежа, осуществляет полное страхование риска неплатежа, ускоряет процедуру получения платежа по сравнению с аккредитивной формой расчетов, способствует увеличению оборотных средств за счет роста продаж и предоставляет возможность получить отсрочку платежа от иностранного поставщика.

#### — Можете отметить перспективы факторинга в Вологде?

— В Вологде мы осуществляем факторинговое обслуживание с июня 2006 года, количество клиентов как промышленных, так и торговых компаний постоянно растет. Текущая экономическая ситуация подталкивает компании к тому, чтобы более активно использовать факторинг в качестве способа финансирования своего оборотного капитала. Мы являемся одними из лидеров факторингового рынка, технологии направлены на быстрое принятие решений, что очень важно для бизнеса. Востребованность факторинга будет продолжать расти. ОАО «Промсвязьбанк». Генеральная лицензия Банка России №3251. **Р**

## Промсвязьбанк подтверждает лидерские позиции

По итогам 2013 года Промсвязьбанк занял второе место в рейтинге российских факторов, составленном рейтинговым агентством «Эксперт РА». Рейтинг основан на предварительных результатах анкетирования российских факторов.

По оценкам агентства, оборот российского рынка факторинга увеличился на 28% по сравнению с 2012 годом и составил 1,86 трлн рублей. Объем уступленных Промсвязьбанку требований рос вместе с рынком и по итогам 2013 года увеличился на 29%.

«Результаты рейтинга «Эксперт РА» снова подтверждают, что Промсвязьбанк — один из самых активных и надежных игроков российского рынка факторинга, — комментирует Владимир Яшин, первый вице-президент, руководитель корпоративного блока Промсвязьбанка. — В дальнейшем мы планируем сохранять среднерыночные темпы роста и удерживать лидерство благодаря высокому качеству услуг и постоянному диалогу с клиентами».

Напомним, что Промсвязьбанк работает на рынке факторинга с 2002 года, предоставляя клиентам комплекс высокотехнологичных финансовых услуг по всем видам факторинга: внутреннего (с регрессом и без регресса) и международного (экспортного с регрессом и без регресса и импортного). С 2006 года, по данным рейтингового агентства «Эксперт РА», Промсвязьбанк лидирует среди банков по объему уступленных денежных требований, с 2008 года занимает лидирующие позиции среди банков и факторинговых компаний. Банк входит в международную ассоциацию Factors Chain International и является полноправным членом Ассоциации факторинговых компаний.

# ВМЕСТЕ ДОСТИГАЯ БОЛЬШЕГО

ТЕКСТ: БОРИС ШАБАШОВ

**Компания «Балтийский лизинг» работает на рынке лизинговых услуг более двадцати лет. Сегодня региональная сеть насчитывает более 60 филиалов по всей России. За всю историю работы компании было реализовано более 55 тыс. проектов общей стоимостью 130 млрд руб. Сегодня о результатах работы компании и перспективах развития рынка лизинга с нами побеседовал директор филиала «Балтийского лизинга» в Вологде Александр ТИТОВ.**



— Александр Алексеевич, наша первая встреча с вами проходила в конце прошлого года. Уже известны результаты деятельности Вологодского филиала компании в 2013 году?

— Филиал был открыт в городе Вологде в конце 2012 года, поэтому о сравнении с прошлым годом говорить нельзя. Главным достижением филиала можно считать установление доверительных отношений с нашими клиентами. За полтора года работы у нас сформировалась обширная клиентская база. Значительное число клиентов по достоинству оценили работу с «Балтийским лизингом», многие из них уже не один раз обратились к нам повторно.

— На российском рынке лизинга наблюдается некоторый спад. Эта тенденция коснулась компании «Балтийский лизинг»?

— Для компании 2013 год был успешным, нам удалось увеличить объем нового бизнеса на 23,7%. «Балтийский лизинг» по результатам 2013 года входит в десятку крупнейших российских лизинговых компаний и занимает 1-е место в Северо-Западном регионе.

— Какое отражение на рынке лизинга находит экономическая ситуация в регионе?

— В последнее время ужесточились требования многих банков, поэтому клиенты, особенно малый и средний бизнес, часто отдают предпочтение лизингу. Немаловажную роль в этом сыграла и областная программа по получению субсидий на возмещение первого взноса (аванса) при заключении договора лизинга. В соответствии с этой программой, сумма аванса, подлежащая возмещению, могла составлять до 3 млн рублей,

достаточно существенная сумма для бизнеса любого уровня.

К сожалению, в конце прошлого года действие программы в регионе было приостановлено в связи с распределением в полном объеме средств на предоставление субсидий, предусмотренных в областном бюджете на 2013 год. Надеемся на возобновление программы в 2014 году, так как, на мой взгляд, это очень хорошая возможность развития для малого и среднего бизнеса.

Конечно, и без этой программы, лизинг сегодня — один из самых действенных способов поддержки предпринимательской инициативы в регионе.

— По вашим прогнозам как изменится рынок лизинга в 2014 году?

— Экономическая ситуация в стране в целом и в каждом отдельном регионе в частности всегда оказывает значительное влияние на рынок. По нашим прогнозам объемы российского рынка лизинга 2014 году будут незначительно отличаться от показателей 2013 года (+/- 5%).

— Что станет основными драйверами роста рынка лизинга России в новом году?

— По нашим прогнозам на российском рынке лизинга продолжат свое действие тенденции 2013 года. Драйверами роста рынка будут следующие сегменты: авиатехника (прирост по сравнению с аналогичными показателями по итогам 2012 года уже составил 412,8%), строительная техника (+57,9%), легковой (+12,0%) и грузовой транспорт (+16,4%). Ключевой драйвер рынка предыдущих лет — лизинг железнодорожной техники, по нашим оценкам, в 2014 году не восстановит своих позиций. В то же время, через один-два года это направление может вновь стать одним из наиболее развивающихся.

— Расскажите, пожалуйста, какие интересные предложения

### компания «Балтийский лизинг» приготовила своим клиентам?

— В нашей компании установлены партнерские отношения с производителями и дилерами известных мировых марок автотранспорта, оборудования и спецтехники. «Балтийский лизинг» постоянно разрабатывает новые совместные программы с партнерами, позволяющие приобрести имущество в лизинг на максимально выгодных условиях. Буклеты с информацией о таких программах можно найти во многих автосалонах Вологды и области. Систематически мы проводим специализированное обучение для сотрудников автодилеров.

В компании «Балтийский лизинг» постоянно действуют различные специальные предложения, в ближайшее время появятся новые — по лизингу спецтехники, оборудования и грузовой техники.

В 2013 году наиболее популярными были программы «Всегда

в равновесии» и «Объективная дорога». Сейчас набирает популярность новая программа «Автолизинг с британским акцентом». Программа будет интересна клиентам, планирующим приобрести в лизинг автомобиль английской марки Land Rover (см. врез — прим. ред.).

В завершение подчеркнем, что для удобства наших клиентов филиалы компании «Балтийский лизинг» — а сейчас их 64 — представлены во всех регионах России. Все специальные предложения распространяются на клиентов в любой точке страны.

При этом хочу напомнить читателям, что для оформления лизингового финансирования в нашей компании требуется минимальный пакет документов, в частности, от юридических лиц, применяющих общую систему налогообложения: копия паспорта руководителя, копия протокола о назначении руководителя, копия устава и копии финансовой отчетности за последний год и последний отчетный квартал. **Р**

## Автолизинг с британским акцентом

В рамках программы действуют три специальных предложения:

- **Пrestиж с минимальным авансом.** Уникальное предложение, позволяющее при минимуме первоначальных затрат стать обладателем автомобиля Land Rover. В соответствии с этим предложением, вы можете взять автомобиль в лизинг сроком до 3-х лет.
- **Выбор за вами!** При приобретении в лизинг автомобиля Range Rover вы получаете сертификат на сумму 15 тыс. руб., после чего сами можете выбрать понравившийся бонус из трех различных вариантов: фирменная продукция, дополнительные опции и первое ТО.
- **Программа максимум!** Клиенту, приобретающему в лизинг автомобиль Land Rover стоимостью до 5 млн рублей, вручается Сертификат на 20 тыс. руб. рублей, которым он может воспользоваться при прохождении второго ТО. Срок договора лизинга 3–5 лет.

# АВТОЛИЗИНГОВЫЙ ГИПЕРМАРКЕТ

осталось только выбрать



Пакет программ  
«СПЛОШНЫЕ ПЛЮСЫ»



## ЛИЗИНГ АВТОТРАНСПОРТА НА ВЫГОДНЫХ УСЛОВИЯХ

### ПРОСТО, НАДЕЖНО



ООО «Балтийский лизинг»

Головной офис:

г. Санкт-Петербург,  
ул. 10-я Красноармейская,  
д. 22, лит. А, БЦ «Келлерман»  
(812) 325-90-80 (82, 83)

Филиал в г. Вологда:

ул. М. Ульяновой, д. 13  
(8172) 26-55-60  
(8172) 26-41-22

Мы работаем  
по всей России!

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



При заключении договора лизинга также индивидуально согласовываются иные условия оказания услуг, влияющие на сумму расходов, которую понесет лизингополучатель: срок лизинга, размер первого (авансового) платежа, интенсивность возмещения в составе лизинговых платежей расходов на приобретение предмета лизинга, удорожание, выбор страхователя, страховщика, балансодержателя предмета лизинга, стороны, на имя которой регистрируется предмет лизинга.

# УМНЫЙ АВТОМОБИЛЬ ДЛЯ УМНЫХ ВОДИТЕЛЕЙ

ТЕКСТ: АЛЕКСАНДР НЕСТЕРОВ

С каждым годом со стороны государства к профессиональным водителям и организаторам пассажирских перевозок возрастают требования по уровню безопасности. К тому же, на рынке коммерческих пассажирских перевозок усиливается конкуренция: потребитель транспортных услуг «голосует рублем» за того перевозчика, который предоставит ему достойный уровень комфорта по оптимальной цене. Поэтому тем, кто задумывает обновить свой парк или начать дело с нуля, стоит обратить внимание на новый Volkswagen Caravelle.

## Идеальный трансфер

Приведем наглядный пример. Предположим, вы решили заняться перевозками, но при этом у вас скромные стартовые возможности. В этой ситуации вы можете купить отечественный автомобиль или подержанную иномарку и «бомбить» днями и ночами по городу, возвращаясь домой уставшим и измотанным. А можете взять современный немецкий микроавтобус, в течение относительно небольшого времени окупить затраты на его приобретение и... стабильно зарабатывать деньги с удовольствием для себя и своих клиентов. Как?

Менеджеры автосалона «Гермес Авто Вологда» произвели расчет доходности владения новым 9-местным автомобилем Caravelle, купленным в кредит (см. врез. — прим. ред.). За основу была взята базовая комплектация автомобиля, из дополнительных опций — кондиционер (минимизируя первоначальные затраты, не будем забывать об уважении к пассажирам и водителю — в салоне должно быть комфортно!). Далее, в качестве основного вида деятельности была выбрана услуга по трансферным перевозкам до аэропортов Москвы и обратно в Вологду. Это довольно востребованный маршрут и, к слову, известные транспортные компании, оказывающие подобные услуги в областной столице, используют именно Caravelle.

Что же получается в нашем примере? Если из доходов вычесть расходы, ежемесячная прибыль составит около 70 тыс. рублей. И это всего за 10 полноценных рейсов в месяц!

Кто-то скажет, что данный расчет является условным, что он не учитывает как иных возможностей, так



и рисков: от дополнительных доходов, полученных от эксплуатации автомобиля в городе, до непредвиденных расходов или простоя автомобиля. Конечно, в бизнесе все учесть невозможно. Это лишь бизнес-модель. «Если у сомневающихся есть собственные расчеты и идеи, как начать собственный бизнес пассажирских перевозок, — приходите к нам в автосалон, опытные консультанты ответят на все ваши вопросы и проведут экспресс-экспертизу вашего бизнес-плана», — говорит руководитель отдела продаж салона «Гермес Авто Вологда» Сергей Аксенов. Он уверен, что предложение официального дилера Volkswagen в Вологде по модели Caravelle — одно из самых привлекательных на рынке в данный момент.

«Важно помнить, что в течение двух лет ваш Volkswagen Caravelle находится на гарантии завода-изготовителя, которая не зависит от пробега (что, между прочим, является существенным преимуществом перед автомобилями конкурентов). Это значит, что в течение этого времени вы не ремонтируете автомобиль за свой

счет, а только проводите регламентные сервисные ТО», — поясняет Виктор Рожков, технический директор «Гермес Авто Вологда». В конце концов, по истечении гарантийного срока можно продать машину (причем по весьма высокой остаточной стоимости). «Правда, на вторичном рынке таких машин практически не найти, — добавляет он. — Эти машины исправно служат очень долго».

## И для дела, и для себя

При всех достоинствах коммерческого автомобиля микроавтобус Volkswagen Caravelle несколько не похож на стандартную «маршрутку» и будет органично смотреться в гараже большой семьи или небольшой фирмы. Любите путешествовать? Часто ездите в деловые поездки с коллегами? Экономичный, легкий, стремительный, этот автомобиль способен вместить большую компанию родственников, друзей, бизнес-партнеров.

Сиденья в салоне могут меняться по количеству и конфигурации, подстраиваясь под ваши потребности.

Масса приятных мелочей вроде подстаканников и боксов для вещей создают в салоне ощущение уюта и простора.

Машина разработана по самым передовым техническим идеям и удовлетворяет жестким требованиям экологического стандарта Евро-4. Она оснащается четырьмя вариантами мощных и малошумных дизельных двигателей TDI и одним бензиновым агрегатом. Дизели TDI с технологией Common-Rail позволяют снизить эксплуатационные расходы и обеспечивают высокую экологичность благодаря снижению выбросов углекислого газа.

Микроавтобус насыщен электроникой, что делает его очень удобным в управлении и безопасным на дороге. Так, он серийно оснащается системой курсовой устойчивости (ESP), что обеспечит полную уверенность в управлении, экстренный усилитель торможения (EBA) значительно снизит тормозной путь. В этом автомобиле все продумано до мелочей и многие опции доступны уже в базовой комплектации.

### Пять причин для покупки

Итак, основные преимущества приобретения новой Volkswagen Caravelle:

- безупречное качество немецкого автомобиля;
- конкурентная цена (одно из лучших соотношений «цена/качество»);
- прозрачная история (приобретая новый автомобиль, вы избавляете себя от возможных «сюрпризов» машины с пробегом);
- гарантия от производителя 2 года (без ограничения по пробегу);
- развитая сеть официальных дилеров и сервисных центров по всей стране. **P**



**Гермес Авто Вологда**  
Официальный дилер Volkswagen

Вологда, ул.Северная, 25  
Телефон: (8172) 279-777  
[www.vw-vologda.ru](http://www.vw-vologda.ru)

## Volkswagen Caravelle: расчет доходности владения\*

№	Статья расходов/доходов	Сумма, руб.	Примечания
<b>I. Первоначальные затраты на покупку автомобиля</b>			
1.	Первый взнос	208 000	Минимальный взнос — 15% от стоимости автомобиля
2.	ОСАГО и КАСКО	57 477	Рассчитано по стандартным тарифам автострахования при условии: один водитель старше 30 лет со стажем вождения больше 10 лет
3.	Скидка 3%	41 580	Скидка предоставляется ООО «Фольксваген Банк Рус» при оформлении в кредит
ИТОГО:		223 897	
<b>II. Доходы, полученные от трансферных поездок (в месяц) **</b>			
1.	10 обеспеченных поездок туда	120 000	Из расчета стоимости поездки 1 пассажира — 1500 рублей
2.	3 обеспеченных поездки обратно	36 000	Из расчета стоимости поездки 1 пассажира — 1500 рублей
3.	7 холостых поездок обратно	0	
ИТОГО:		156 000	
<b>III. Расходы на поездки и содержание автомобиля (в месяц) ***</b>			
1.	Платеж по кредиту	54 563	Расчет сделан по стандартной кредитной программе ООО «Фольксваген Банк Рус» на 2 года при взносе 15%
2.	Топливо	24 346	Общий расход топлива в месяц составляет около 730 литров. Сумма указана из расчета среднего смешанного расхода топлива данного автомобиля 7,3 литра/100 км и стоимости 1 литра топлива (дизель) примерно 33,35 руб.
3.	Сервисное ТО	7 500	Средняя стоимость ТО составляет около 15000 рублей, указанная сумма составляет 50% от стоимости ТО.
ИТОГО:		86 409	
<b>IV. Расчет ежемесячного дохода от владения автомобилем</b>			
1.	Доходы, полученные от трансферных поездок за месяц	156 000	сумма из Таблицы II
2.	Расходы на поездки и содержание автомобиля в месяц	86 409	сумма из Таблицы III
ИТОГО:		69 591	

#### Примечания:

\* За объект расчета взята автомобиль Volkswagen Caravelle (длинная база) 2014 г.в. в комплектации TrendLine 2.0 TDI с 5-МКПП; дополнительные опции: 9-местный салон (1 водитель и 8 пассажиров), кондиционер Climatic. Общая стоимость — 1 386 000 руб.

\*\* Все расчеты сделаны исходя из предположения, что данный автомобиль совершает поездки по маршруту «Вологда — Москва — Вологда». «Обеспеченной» названа поездка, в которой 8 оплаченных пассажиров, «холостая» — обратная поездка, в которой нет оплаченных пассажиров.

\*\*\* Протяженность одной поездки на маршруте «Москва — Вологда» составляет примерно 500 км. За указанное выше количество совершенных поездок туда-обратно автомобиль проезжает расстояние примерно 10 000 км в месяц. С учетом необходимости прохождения гарантийного сервисного ТО каждые 20 000 км пробега, считаем, что в месяц стоимость ТО составит половину от его полной стоимости.

# ГАРМОНИЧНАЯ ИНТЕГРАЦИЯ

ТЕКСТ: ВАЛЕРИЙ БУТЫМОВ

**Банк СГБ предлагает своим клиентам разнообразные формы кредитования. А чтобы предприятия могли наиболее эффективно распорядиться заемными средствами, специалисты банка помогут подобрать наиболее оптимальный вариант кредита.**

Зачастую причиной будущих проблем в бизнесе является излишняя поспешность предприятия при получении кредита. Несомненно, оперативное получение кредитных средств имеет важное, а порой и ключевое значение для бизнеса, однако в этом случае могут быть упущены некоторые важные моменты, которые в будущем негативно повлияют на финансовое состояние предприятия.

«Отличительной особенностью Банка СГБ, наряду с оперативностью принятия решений, является глубокое изучение бизнес-процессов и финансовых потоков потенциального заемщика с целью правильного подбора для него кредитного продукта, — поясняет стратегию банка руководитель Вологодской региональной дирекции Банка СГБ Алексей Новиков. — Кредитный продукт должен быть интегрирован в экономику предприятия наиболее органично. То есть финансовый организм предприятия должен его воспринять как часть себя, а не как что-то инородное». По его словам, только в этом случае заемщик получит кредитный продукт, который не только решит финансовые проблемы предприятия, но и потребует минимального к нему внимания. Банк же, в свою очередь, получит качественный кредит с высокой степенью возврата.

Если говорить о конкретных продуктах, предлагаемых Банком СГБ, то их довольно много.

Например, если на предприятии имеются так называемые кассовые разрывы (разбалансировка между сроками поступления ожидаемых средств от контрагентов и необходимостью осуществить необходимые платежи) банк готов предоставить набор возобновляемых кредитных линий: в форме «овердрафт», линия «под лимит задолженности», а также линии на выплату заработной платы для организаций, пользующихся зарплатным проектом Банка СГБ.

Или другой пример: предприятие занимается строительством жилья и нуждается в финансировании строящегося объекта. Наилучшим вариантом для него будет программа АИЖК «Стимул», по которой также работает Банк СГБ. Очевидный плюс программы в том, что она осуществляется в рамках государственной поддержки: даже при негативном развитии ситуации на рынке жилья застройщику гарантирован выкуп нереализованных квартир. У всех

Банковская гарантия — качественно другой вид продукта, который напрямую не связан с предоставлением «живых» денег. Получить товар от контрагента без предоплаты, поучаствовать в конкурсе на заключение государственного контракта без размещения депозита и многие другие проблемы решает именно банковская гарантия, при этом стоимость данной услуги в несколько раз ниже, чем проценты по банковскому кредиту.

**Любая банковская услуга может стимулировать развитие предприятия, если она своевременна и уместна.**

участников сделки минимальные риски, а вероятность получения планового дохода очень высока.

Зачастую предприятия отвлекают значительную часть своих оборотных средств на приобретение основных средств (оборудование, недвижимость и т.д.), тем самым создавая себе определенные проблемы с ликвидностью. В данном случае Банк СГБ предлагает своим клиентам рассмотреть возможность рефинансирования этих затрат в виде более долгосрочного кредита, рассчитанного в соответствии со сроками окупаемости вложений в основные средства.

Нельзя не сказать и о таком продукте как факторинг. Например, малое предприятие еще не набрало сил и не имеет значительного объема основных средств, способных выступить в качестве залога. Тем не менее, в поставке его продукции заинтересовано крупное предприятие. В данном случае малому предприятию будет затруднительно получить кредит в банке. И тогда на помощь приходит факторинг. Имея на руках денежные требования к своему более состоятельному контрагенту, малое предприятие может обратиться в банк с целью получения финансирования под уступку этого требования.

Предоставление лизинговых услуг Банк СГБ осуществляет в тандеме со своей дочерней компанией «СГБ лизинг». Интерес бизнеса к лизингу сегодня достаточно большой, данный инструмент позволяет предприятиям осуществлять свое техническое оснащение, приобретать оборудование, транспорт, недвижимость. Также привлекательным инструментом для бизнеса является возвратный лизинг.

Все перечисленные продукты — это лишь небольшая часть того, что Банк СГБ предлагает своим клиентам.

В этом году банку исполняется 20 лет. За годы своей работы он накопил огромный опыт финансирования различных проектов. Банк готов делиться им со своими партнерами. Квалифицированные сотрудники всегда помогут заинтересованным бизнесменам консультациями, а в случае необходимости правильно подобрать кредитный продукт. **Р**



г. Вологда, ул. Благовещенская, 3  
тел.: (8172) 57-36-56

ОАО «БАНК СГБ». Генеральная лицензия ЦБ РФ № 2816

# БЫТЬ ВСЕГДА КРАСИВОЙ

## В SPA-САЛОНЕ ЗНАЮТ, О ЧЕМ МЕЧТАЮТ ЖЕНЩИНЫ

ТЕКСТ: НАТАЛЬЯ ХАЗОВА, ФОТО: НАТАЛЬЯ АНТОНОВА

**Внешний вид очень важен для любой женщины, а для бизнес-леди этот фактор еще более значим. Она участвует в переговорах, общается с управленцами из других компаний. Поэтому всем своим видом она должна демонстрировать окружающим уверенность в себе, свой высокий статус и хороший вкус.**



Наталья Хазова,  
управляющая SPA-салонам «Венеция».

Красота и шарм — это отличное оружие для ведения бизнеса. Поэтому женщина может и должна ими пользоваться наравне с такими качествами, как интеллект, харизма, лидерские навыки и многое другое. Но, для того чтобы выглядеть и ощущать себя на все сто, недостаточно просто регулярно стричься, красить волосы, ухаживать за кожей и ногтями. Женщины в массовом порядке принялись корректировать фигуру и омолаживать кожу. И это понятно: хроническое недосыпание, неблагоприятная экологическая обстановка, питание «на ходу» приводят к накоплению в организме токсинов, которые являются главной причиной хронического стресса и преждевременного старения организма.

Существует большой спектр практик детоксикации организма: начиная от диет, применимых в домашних условиях, до амбулаторного пребывания в специализированных клиниках, что предполагает

медикаментозное лечение. Но есть и золотая середина — различные косметологические процедуры, доступные в SPA-салоне. Вот некоторые из них:

— **Инфракрасная сауна.** Под воздействием температуры в сауне открываются поры, усиливается кровообращение, через поры выходит пот с токсинами и другими продуктами обмена. Результат — очищение организма, повышение иммунитета, антистрессовый и седативный уход.

— **Массаж** как наиболее физиологичное для организма человека оздоровительное и очищающее средство. Существуют различные виды массажа, включая массаж с травяными и водорослевыми мешочками, стоун-терапия и другие.

— **Обертывание.** Особой результативностью и, соответственно, популярностью в детоксикации отличаются обертывания на основе лечебных грязей, водорослей, морской воды и соли. Так, океанические водоросли исключительно богаты органическим йодом, который активизирует выработку гормона трийодтиронина — самого главного и эффективного липолитика. Обертывания способствуют очищению кожи, усилению тканевого дыхания с одновременным улучшением качества кожи, обмена веществ, помогают в борьбе с отеками и целлюлитом.

— **Ванны.** Тут тоже существует широкое многообразие: профессиональная гидромассажная ванна (с натуральными компонентами), подводный душ-массаж, гидромассажная ванна «термо-спа» (без контакта с водой) и другие варианты.

— **Физиотерапевтические процедуры.** Например, прессотерапия улучшает кровообращение. Другие процедуры позволяют улучшить мышечный тонус, обладают

лифтинг-эффектом, а также способствуют устранению целлюлита.

Все вышеперечисленные процедуры могут выполняться как в комплексе, курсом, так и в виде отдельных программ. Эффективность последних, разумеется, будет значительно меньше, нежели комплексный подход. Здесь важна системность.

Немаловажную роль играет и профессиональный подход к организации процедур. По нашим наблюдениям, сегодня многие женщины пришли к пониманию того, что домашний уход за телом по эффективности не идет ни в какое сравнение с салонными процедурами, к тому же в салоне экономится время и силы, добавляются положительные эмоции от общения и дружелюбной атмосферы.

Почему мы рекомендуем именно SPA-салон «Венеция»? Быстро и без напряжения улучшить обмен веществ, обрести красоту и уверенность в себе очень важно. Но еще важнее делать это в комплексе. После «мокрых процедур» просто необходимо привести себя в порядок, например, сделав укладку или выпив чашечку фиточая. И это все в одном месте, с использованием самых современных материалов и оборудования, под контролем настоящих профессионалов.

Ждем вас в «Венеции»! 



г. Вологда, ул. Гагарина, 41  
Тел.: (8172) 53-53-17, 53-53-21  
spa-venecia.ru

# ПОД ФЛАГОМ «ЭКОПРОДУКТА»: ВКУС, РОЖДЕННЫЙ ПРИРОДОЙ

ТЕКСТ: ЕКАТЕРИНА СТАРОСТИНА, ФОТО: СЕРГЕЙ БОГДАНОВ

**ООО «Вологодский комбинат пищевых продуктов леса» — один из трех заводов компании «Экопродукт», занимающейся производством грибных, овощных и плодово-ягодных консервов. Качество продукции, выпускаемой комбинатом, ежегодно подтверждается различными наградами на самом высоком уровне.**

## Медальный зачет

Так, по результатам международного профессионального конкурса продуктов питания и напитков «Продукт года — 2013», проведенного в рамках 22-й международной выставки продуктов питания и напитков «Worldfood-2013», варенье торговой марки «Экопродукт» — домашнее «Абрикос», «Клубника» и «Черника», удостоено диплома и золотой медали.

Успехи в международном конкурсе «Лучший продукт — 2014» на 21-й международной выставке продуктов питания, напитков и сырья для их производства «Продэкспо — 2014» тоже впечатляют. Продукция торговой марки «Вологодское варенье» получила диплом и золотую медаль за домашнее «Брусничное», «Черносмородиновое» и «Малиновое».

Участие в федеральном конкурсе «100 лучших товаров России 2013 года» (его организатор — Академия проблем качества, созданная при Росстандарте) принесло Вологодскому комбинату пищевых продуктов леса звание лауреата по нескольким позициям. А также по результатам 2013 года предприятие было награждено специальным призом Росстандарта — «Вкус качества».

## Новый бренд

Линия по серийному производству продукции под торговой маркой «Вологодское варенье» была запущена на базе ООО «ВКППЛ» в начале этого года. Этот инвестиционный проект реализуется при помощи «Корпорации развития» и был

поддержан Правительством Вологодской области.

Выпуск нового продукта под брендом «Вологодское варенье» — это результат реализации первого этапа проекта, рассчитанного на три года с общим объемом финансирования 100 млн. рублей. На сегодня мы ввели в эксплуатацию новый производственный цех площадью одна тысяча квадратных метров и запустили в нем новое оборудование, подвели к пром. площадке силовую линию общей мощностью 1,2 МВт. Мы рассчитываем, что после завершения проекта по реконструкции и модернизации консервного производства до конца 2015 году производственные мощности комбината должны удвоиться. В планах — расширить ассортимент

консервов сладкой группы диабетической продукцией — начать производство варенья и конфитюров на фруктозе, ягод в сиропе. «Еще одна задача предприятия — открыть мелкооптовый склад продукции в Вологде, — отмечает директор комбината **Роман Кузнецов**. — Для удобства работы с региональными торговыми предприятиями, на сегодняшний день вся продукция поставляется в торговые сети через центральный склад в Москве».

## Уникальный продукт

Миссия компании «Экопродукт» заложена уже в самом названии. С ним созвучен и слоган компании — «Вкус, рожденный природой». Поэтому и стратегия компании





заключается в том, что вся выпускаемая продукция производится на основе натурального, экологически чистого и безопасного сырья, использования традиционных народных рецептов в сочетании с бережной технологией, без использования красителей и ароматизаторов. В основе производства лежит тщательный контроль качества заготавливаемого и выращиваемого сырья и уникальные технологии, позволяющие сохранить все полезные вещества и вкус натурального продукта.

Многие рецепты, существующие на Руси с давних времен и усовершенствованные технологами компании, уникальны. Один из них — «Брусника моченая». В ассортименте продукции компании «Экопродукт» представлена моченая брусника в фасовке по 340 и 1800 граммов. Выпускается на комбинате в Вологде, аналогов в России по производству консервов такой позиции больше нет. А вот спрос на эту продукцию огромный!

Брусника, известная многочисленными полезными свойствами, прочно заняла свое место в современной медицине и кулинарии.

### Всемирная география

«Экопродукт» — это широко известное торговое имя и, соответственно, гарантированное качество товара. Все наименования консервной продукции изобретены на производстве и зарегистрированы, это интеллектуальная собственность компании. Дизайн крышек и этикеток тщательно проработан и символичен. Наш ориентир — только натуральная, экологичная продукция. В промышленных объемах работаем по домашним бабушкиным рецептам, успешно сочетаем современные технологии и традиционную кухню: добавляем в продукт только соль или сахар и стерилизуем, — продолжает Роман Николаевич.

Этому предприятию доверяют выпуск своих частных торговых

марок крупнейшие торговые сети России: «Метро», «Реал», «Магнит», и такие компании, как «Вегда», «Лукашинские варенья», «Кладезь — здоровые продукты» и многие другие.

Сладости, произведенные в Вологде, с удовольствием покупают в разных уголках России, странах ближнего и дальнего зарубежья. Продукция пользуется спросом в Германии, Израиле, США, Канаде, Австралии. В Вологодской области их можно приобрести в супермаркетах «Золотой ключик», магазинах сети «Лента» и «Магнит».

На сложившемся рынке консервации холдинг «Экопродукт» отличает собственная разветвленная заготовительная сеть в 15 регионах России, благодаря чему даже в малоурожайные годы объемы сырья держатся на достойном уровне. ООО «ВКППЛ», например, использует ягодное сырье, поставляемое не только из Вологодской, но и из Архангельской, Костромской областей и Республики Коми. **Р**

### Наша справка

Компания «Экопродукт», образованная в 1995 году, является одним из крупнейших производителей консервированных продуктов в России.

ООО «Вологодский комбинат пищевых продуктов леса» находится в его составе с 2001 года. Предприятие было основано еще в 1930-е годы и выпускало в советское время ягодные и грибные консервы и клюкву в сахарной пудре.

Сегодня ООО «ВКППЛ» — экономически стабильное и динамично развивающееся предприятие с ассортиментной линейкой, превышающей 100 наименований. С 2008 года здесь внедрены международные системы контроля качества ISO 9001:2008; ISO 22000:2005; FSSC 2200:2011.

Продукция имеет свидетельство системы добровольной сертификации «Настоящий Вологодский продукт».



# ПРОМЭНЕРГОВАНК: 20 ЛЕТ СТРАТЕГИИ УСПЕХА

ТЕКСТ: АЛЕКСАНДР МАЛЬЦЕВ, ФОТО: НАТАЛЬЯ АНТОНОВА

**Вот уже 20 лет Промэнергобанк в Вологодской области занимает ведущие позиции среди банков региона. Стратегия, выбранная акционерами, помогла не только пережить кризисные 1998 и 2008 годы, но и позволяет развивать и укрупнять банк. В чем суть этой стратегии и что сегодня банк предлагает своим клиентам журналу «Бизнес и Власть» рассказал председатель правления Промэнергобанка Александр ПОСТНОВ.**



— Александр Анатольевич, в чем, собственно, заключается стратегия успеха по версии Промэнергобанка?

— Наш банк с момента основания является местным. Зная специфику региона, в котором мы живем и работаем, у нас есть возможность максимально удовлетворить потребности клиента. В основе взаимоотношений с клиентами лежит принцип

партнерства, предполагающий баланс интересов банка и клиента. Мы предлагаем широкий спектр финансовых продуктов — от самых массовых до эксклюзивных. Но при этом ориентируемся на построение программ долгосрочного взаимовыгодного сотрудничества. Для нас дорога наша репутация — мы не обещаем того, что не можем выполнить, все условия договорных отношений максимально прозрачны.

— Но почти все банки так говорят. Что позволяет вам это утверждать?

— Во-первых, отзывы наших основных партнеров и клиентов. Среди них — энергетические компании, предприятия машиностроительного комплекса, телекоммуникационные компании, внешнеторговые объединения, торгово-посреднические фирмы, страховые компании, финансовые учреждения, структуры региональной и муниципальной власти. Во-вторых, постоянный рост количества клиентов, вкладчиков, банков-контрагентов.

Пользуясь случаем, хочу выразить благодарность нашим партнерам и клиентам за многолетнее и плодотворное сотрудничество. Кстати сказать, эти 20 лет работы на рынке не только дали нам большой опыт решения самых разных задач, но и показали, что те клиенты, которые начинали сотрудничество тогда,

в 90-е годы, по-прежнему с нами. Это тоже свидетельство правильности выбранной стратегии.

— Со стратегией понятно. А как с тактикой? Что дает вам возможность делать для клиента больше других?

— Еще раз подчеркиваю — мы региональный банк, а это значит, что мы четко отслеживаем состояние рынка, лучше понимаем потребности вологодских предприятий и предпринимателей, более оперативно принимаем в отношении них решения. Не хочу нас ни с кем сравнивать, но крупные федеральные банки в этом отношении нам проигрывают — они заструктурированы и зарегламентированы, решения в них принимаются, как правило, далеко от Вологодской области.

— По вашим ощущениям в целом клиенты банков за 20 лет изменились?

— Да, меняется экономическая ситуация в стране, меняются клиенты, меняемся мы. Повысилась финансовая грамотность населения, клиенты стали более требовательны к качеству обслуживания и спектру предоставляемых услуг.

— Какие результаты принесла выбранная стратегия Промэнергобанку на сегодняшний день?

— Сегодня банк прочно стоит на ногах, развивая не только корпоративное направление, но и розничный бизнес. У нас есть все необходимые возможности для осуществления банковских операций на качественном технологическом уровне.

Если говорить о признании со стороны банковского экспертного сообщества России, то можно отметить, что Промэнергобанк в предыдущие

годы становился лауреатом ряда банковских премий в номинации «Лучший региональный банк».

Если же говорить о кредитных рейтингах, то третий год подряд рейтинговое агентство «Эксперт РА» присваивает Промэнергобанку рейтинг «А» — «Высокий уровень кредитоспособности». К ключевым позитивным факторам, влияющим на такую оценку, были отнесены высокий уровень достаточности капитала и высокие показатели рентабельности бизнеса. Так, по итогам прошлого года банк заработал 90 млн руб. чистой прибыли, показав второй результат в Вологодской области.

— **Не секрет, что имидж банка во многом зависит от его социальной активности и ответственности. Промэнергобанк — один из крупнейших банков Вологодчины, помогает ли он родному краю?**

— Конечно, нам не безразлично положение дел в региональной экономике и социальном развитии. Являясь одним из крупных налогоплательщиков области, только за прошлый год наш банк перечислил в бюджеты различных уровней свыше 37 млн руб. налоговых платежей.

Мы постоянно оказываем благотворительную помощь детям, находящимся в трудной жизненной ситуации. Для пенсионеров у нас есть социально-ориентированные вклады с повышенной процентной ставкой.

Банк постоянно участвует в спонсорских программах. Один из последних примеров — празднование Масленицы в историко-этнографическом музее в Семенково, которое было

организовано совместно с Администрацией Вологды.

— **В последнее время много говорится о поддержке малого бизнеса. Что вы предлагаете в данном направлении?**

— Мы реализуем в регионе программу поддержки малого и среднего предпринимательства на льготных условиях.

— **Какой для вас лучший подарок на юбилей?**

— Мы не ждем подарков. Наоборот, на свой юбилей мы делаем подарки вологжанам — нашим клиентам. Так, мы запустили новую программу — бесплатное расчетно-кассовое обслуживание для новых клиентов — для юридических лиц и индивидуальных предпринимателей, действующую в течение марта. Для физических лиц мы тоже хотим сделать что-то особенное. Это новый вклад, приуроченный к 20-летию Промэнергобанка, действующий с начала марта по конец мая. **Р**



**ПРОМЭНЕРГОБАНК**  
Промышленный Энергетический Банк

г. Вологда, ул. Чехова 30  
Тел.: (8172) 72-70-30  
[www.promenergobank.ru](http://www.promenergobank.ru)

Лицензия № 2728, выд. ЦБ РФ 23.07.2003.

## Евгений СУРОВ, собственник сети автосалонов Volkswagen и SKODA

Двадцатилетие — это целая эпоха, которую вы прошли достойно. Сегодня Промэнергобанк уверенно занимает свою нишу финансового центра поддержки и развития предприятий реального сектора экономики. Достигнутые результаты — итог профессиональной работы сотрудников банка, качества действующей системы управления банком. Мы высоко ценим наше сотрудничество и уверены, что оно будет и впредь развиваться в интересах и на благо экономического подъема Вологодской области.

Вы по праву обрели имидж кредитной организации с солидной историей и серьезной репутацией, умеющей с успехом преодолевать трудности, являться стабильным и надежным партнером для юридических лиц и частных клиентов.

Поздравляю вас с 20-летием успешной работы на рынке банковских услуг.

## Константин ЖУКОВ, главный инженер ОАО «Вологодская мехколонна №19»

20 лет — это не просто круглая дата, но и значительный срок успешной и плодотворной работы, побед и достижений! Доверие, которым заслуженно пользуется Промэнергобанк у своих клиентов и партнеров, его авторитет и устойчивое положение — результат высочайшего профессионализма, целеустремленности, энергии, любви к своему делу всех членов коллектива.

Сегодня в крайне непростых условиях мирового кризиса, эти ваши качества особенно востребованы. Уверен, что опыт, богатая история, сложившиеся традиции и сплоченная команда позволят банку и впредь оставаться на лидирующих позициях. Мы ценим наше долгое и плодотворное сотрудничество и желаем Промэнергобанку дальнейших успехов и свершений, процветания и больших перспектив.



## Наша справка

ОАО «Промышленный энергетический банк» (Промэнергобанк) создан в результате преобразования банка «Традиция». Зарегистрирован 4 марта 1994 года.

Это один из наиболее динамично развивающихся банков Северо-Запада России. Приоритетными направлениями его работы являются:

- повышение эффективности расчетов предприятий;
- кредитно-инвестиционная деятельность;
- реализация целевых банковских программ (система безналичных расчетов на основе пластиковых карт, интернет-диллинг и др.).

В качестве стратегической цели акционеры ставят перед банком задачу дальнейшего развития как универсального финансового института для корпоративных и частных клиентов с широким набором банковских услуг и передовыми технологическими возможностями.

По итогам 2013 года банк занимает второе место среди банков области по объему чистой прибыли и рентабельности капитала.

# ПРОФЕССИОНАЛЫ ДЛЯ ПРОФЕССИОНАЛОВ

ТЕКСТ: ВАЛЕРИЙ БУТЫМОВ

**Есть мнение, что стереотипы опасны для успеха. Что, допустим, представит среднестатистический житель региона при слове «сварщик»? Скорее всего, человека в маске и брезентовой робе, осыпаемого искрами. На первый взгляд, не самый романтичный и привлекательный образ. Но многим ли придет в голову, что это достаточно сложная, часто опасная и, что закономерно, хорошо оплачиваемая работа? Совсем не факт. Избавиться от стереотипов о профессии сварщика нам помогли в «Вологодском региональном аттестационном центре», который в апреле этого года отмечает свое 15-летие.**



Специалисты по работе с металлом являются, как бы претенциозно это ни звучало, одним из столпов экономики. На сварных металлоконструкциях держится практически все производство, энергетика, инфраструктура, логистика и многое другое. Как, например, построить надежный и безопасный газопровод высокого давления без высококвалифицированного сварщика? А ведь это крайне важно для российской экономики, которая в значительной степени базируется на экспорте ресурсов.

Разумеется, такое положение вещей создает проблему, которая озвучивается на самом высоком уровне уже который год: нехватка высококвалифицированных кадров. Их подготовка — задача среднепрофессиональных и высших учебных заведений, а аттестацией, независимой оценкой квалификации специалистов сварочного производства

на территории России занимается СРО НП НАКС — «Национальное Агентство Контроля Сварки».

В нашем регионе оно представлено автономной некоммерческой организацией «Вологодский региональный аттестационный центр», зарегистрированной 22 апреля 1999 года. Тогда организация создавалась для реализации «Правил аттестации сварщиков и специалистов сварочного производства», разработанных в соответствии с Федеральным законом «О промышленной безопасности опасных производственных объектов». Принципиальной в этом случае являлась независимость аттестации, которая диктовалась условиями вступления России в ВТО.

За пятнадцать лет работы, помимо аттестации сварщиков и специалистов сварочного производства, коллективом были освоены и успешно выполняются работы по аттестации сварочного оборудования и технологий сварки, неразрушающему и разрушающему контролю качества сварных соединений.

Сегодня в штате организации двадцать пять сотрудников, которые выполняют работы на территории двух областей — Вологодской и Архангельской. Для снижения затрат организаций-заявителей отдельный филиал со своим штатом создан в Череповце, так как там находятся основные производственные объекты. В число постоянных клиентов аттестационного центра входят такие предприятия, как ОАО «ФосАгро-Череповец», ОАО «Коксохиммонтаж-2», ОАО «Газпром газораспределение», ОАО «Вологдагаз», ООО «УралНефтеГазСтрой», ОАО «Архангельский ЦБК», ООО «Северсталь-Промсервис»,

ООО «Строймост», ОАО «Первый Коксохиммонтаж», ООО «Строительная Компания ЕКС», ОАО «ЧЛМЗ» и многие другие. Значительная часть из них прибегала к услугам лаборатории неразрушающего и разрушающего контроля при эксплуатации, изготовлении, строительстве, монтаже, ремонте и реконструкции различных технических устройств на опасных производственных объектах.

Лаборатория АНО «ВРАЦ» по штатной численности сотрудников, по оснащению и по разнообразию методов контроля является одной из лучших в регионе. В связи с этим у АНО «ВРАЦ» большое количество договоров на услуги, связанные с контролем качества, например, систем газоснабжения и газораспределения: это и сети низкого давления, и магистральные сети высокого давления. Высокий уровень организации работ при условии абсолютной объективности результатов наглядно показывает профессиональный уровень центра.

С каждым годом требования по качеству работ, выполняемых АНО «ВРАЦ», ужесточаются. Стоит отметить, что помимо нормативных документов по линии Ростехнадзора, в СРО НП НАКС разработано и обязательно для исполнения большое количество Стандартов, которые зачастую гораздо жестче государственных. Такой принцип гарантирует высокое качество услуг, оказываемых организациями, подобными «Вологодскому региональному аттестационному центру». Это вынужденная необходимость, диктуемая сложностью работ на особо важных и особо опасных объектах. Профессионализм людей подкрепляется самым современным оборудованием, повышающим эффективность и качество работы.



**АНО «Вологодский региональный аттестационный центр» как подразделение «Национального Агентства Контроля Сварки» уже 15 лет проводит независимую аттестацию сварщиков и специалистов сварочного производства.**

«Есть два пути развития: эволюционный и революционный, — рассказывает **Вадим Викулов**, директор АНО «ВРАЦ». — Я сторонник эволюционного пути. Пятнадцать лет назад всего этого не было, но мы росли, мы развивались. Организация обзаводилась новыми сотрудниками, развивалась материально, и процесс совершенствования продолжается».

Региональный аттестационный центр, помимо своей основной деятельности, ведет серьезную работу по профессиональной ориентации. У организации установился прочный контакт с областным Департаментом образования: специалисты центра проводят анализ подготовки сварщиков и вносят конструктивные предложения по модернизации учебного процесса. Например, в 2013 году пять лучших выпускников Вологодского строительного колледжа в порядке эксперимента прошли аттестацию. Это был крайне эффективный способ проверить, насколько вчерашние студенты готовы к реальным условиям работы. Проверка касалась как теоретических знаний, так и практических навыков. Обычно, чтобы пройти такую аттестацию, необходимо иметь годовой стаж работы, но данный случай стал исключительным. Все пятеро справились с заданиями, но после экспертизы их работ сотрудники центра совместно с представителями

Департамента образования согласовали рекомендации по совершенствованию системы подготовки будущих специалистов, в первую очередь по совершенствованию процесса практической подготовки.

«Самое главное — это независимость, — подчеркивает Вадим Александрович. — Мы не зависим ни от учебных заведений, ни от работодателей. Это гарантия объективности нашей оценки».

В рамках общественной деятельности центр принимает участие в муниципальных профориентационных программах и мероприятиях, например, в ежегодной ярмарке вакансий «День карьеры молодежи». Такого рода взаимодействие с молодыми людьми позволяет им избавиться от стереотипов. Скажем, выставочный стенд в «Русском доме» не будет рекламой АНО «ВРАЦ», потому что это не бизнес в чистом виде, чтобы его рекламировать, это исключительно просветительская работа, которая призвана расширить представление о сварке и людях, которые ей себя посвятили.

Что касается людей, уже имеющих соответствующее образование, то помимо их аттестации проводится и дополнительная подготовка. Так, для повышения профессионализма сварщиков и подготовки высококвалифицированных специалистов в 2010 году на базе АНО «ВРАЦ» было

создано структурное подразделение «Школа сварщиков».

Тогда же, в 2010 году, было образовано и другое структурное подразделение — «Экзаменационный центр по аттестации специалистов в области неразрушающего контроля». Это дало уникальную возможность многим специалистам, работающим в сфере контроля качества на различных предприятиях пройти обучение непосредственно в Вологде и Череповце.

Говоря же о подготовке самих сотрудников АНО «ВРАЦ», стоит отметить примечательный состав специалистов. Ввиду того, что в Вологде и Череповце нет высших учебных заведений, занимающихся подготовкой сварщиков, география кадров очень широкая: здесь трудятся выпускники из Нижнего Новгорода, Санкт-Петербурга, Тулы, Курска, Северодвинска. Все специалисты сварочного производства, работающие в составе комиссий по различным процедурам, проходят соответствующую аттестацию в вышестоящих головных аттестационных центрах. В данном случае речь идет о Головном Аттестационном центре Северо-Западного региона НАКС в Санкт-Петербурге. Можно сказать, профессионалы, готовые профессионалом.

Таким образом, «Вологодский региональный аттестационный центр» представляет собой интереснейшую организацию с широким функционалом в узкой технической сфере, сформированную из высококвалифицированных специалистов. Большие объемы работ, связанные с опасными производственными объектами, не мешают сотрудникам центра заниматься популяризацией сварочной специальности среди молодежи, что несомненно является залогом развития технического потенциала региона. **Р**



# БОЛЬШОЕ ОГОРЧЕНИЕ

## РАЗМЫШЛЕНИЯ О ТОМ, ПОЧЕМУ ОДИН ИЗ МОЩНЕЙШИХ РОССИЙСКИХ ХОЛДИНГОВ РАССЫПАЛСЯ, СЛОВНО КАРТОЧНЫЙ ДОМИК

ТЕКСТ: ДМИТРИЙ МАЛКИН

**В последнее время раздается много нелестных эпитетов в адрес группы компаний «ОГО». И действительно, обижаться есть на что: из-за финансовых неурядиц чуть ли не в одночасье эти люди практически поставили под угрозу продовольственную безопасность Вологодской области.**

Расцвет корпорации «ОГО» пришелся на начало нынешнего века, когда прежний президент сложил с себя полномочия, а новый — Владимир Путин — взялся их исполнять. Шел 2000-й год. Как водится, в Правительстве страны незамедлительно последовали кадровые перестановки. В частности, Алексей Гордеев стал первым заместителем председателя Правительства РФ. Руководителем Департамента регулирования продовольственных рынков, то есть его правой рукой в Минсельхозе, стал Аркадий Злочевский.

Гордеев и Злочевский оказались в одной команде неслучайно, поскольку второй представил программу стабилизации цен на зерновом рынке, а первый эту программу пролоббировал в правительстве,

что в целом должно было положительно сказаться на продовольственной безопасности России. Надо сказать, проблемы в то время с этой самой безопасностью были весьма большие. После дефолта 1998 года и последовавшего за этим неурожайным периодом возникла критическая ситуация с поставками зерна. В то непростое время зерно к нам в регион завозили из-за границы под видом гуманитарной помощи, а когда спустя год зарубежная помощь иссякла, то, понятное дело, взоры мукомолов устремились в сторону хлебоборных районов. А там граница на замке — распоряжение губернаторов: держать зерно в закромах.

Сергей Громов, тогдашний первый заместитель губернатора Вологодской области, пребывал в панике. Чуть ли не ежедневно он созывал поставщиков зерна, умолял, требовал, в сердцах стучал своим огромным кулаком по дубовому лакированному столу — хоть из-под земли, но найдите зерна, а то его в области на три дня осталось. Ведь дальше люди магазины крушить пойдут. Зерно, конечно, привозили, но малыми партиями, и это проблему не решало. Та же печальная картина складывалась и в соседних регионах.

### Стратегическая инициатива

И впрямь, неконтролируемая ситуация с зерном была настолько аховой, что впору было за голову хвататься. И тут активизируются Гордеев и Злочевский со своей зерновой программой. На первом этапе они предложили проведение зерновых закупочных интервенций и формирование федерального зернового фонда. Эта мера была призвана обуздать рост спекулятивных цен на зерно и установить новые четкие правила

игры в этом сегменте продовольственного рынка. В конечном итоге это позволило сбить цену у спекулянтов и обеспечить зерном все нуждающиеся регионы.

Следующий этап программы включал в себя взятие под контроль ключевых мукомольных предприятий в регионах. Про второй этап знали лишь избранные, поскольку с одной стороны, интерес вроде бы государственный, а с другой — в смысле прибыли — частный. Карт-бланш был дан, и дело пошло: на места, в регионы были даны неофициальные указания, смысл которых сводился к следующему: «Хотите жить спокойно, передайте правильным предпринимателям мукомольные предприятия».

### Мукомольный передел

Немногим ранее в Вологодской области большую активность проявлял местный коллекционер мукомольных предприятий Константин Никольский. В каком полку он служил, не скажем, но когда-то этот человек слыл неплохим аналитиком, а потому еще в начале девяностых смекнул, что именно может принести успех в бизнесе. Вначале так оно и получалось — деньги, что называется, потекли рекой, пока его не попросили уступить мельницы.

«Крупный российский агрохолдинг ОАО «Агропромышленная компания «ОГО» приобрел 100% уставного капитала ОАО «Шекснинский комбинат хлебопродуктов», ОАО «Вологодский комбинат хлебопродуктов» и «Славянский хлеб», не владея до этого акциями этих компаний», — писали в то время СМИ.

Чтобы укрепить корпоративную репутацию в Вологодской области, Алексей Дюмулен, тогдашний

### Кто такой Аркадий Злочевский?

В 80-х годах получил известность как музыкант и композитор, написавший рок-оперу «Садко». Начал заниматься бизнесом в 1991 году. Вначале занимал пост руководителя брокерской фирмы «ОГО» на Российской товарно-сырьевой бирже, после стал управляющим фирмы «ОГО», а в 1993 году был назначен главным управляющим акционерного общества «ОГО». В 1997 году Злочевский стал генеральным директором управляющей компании ОАО «АТО ОГО» группы компаний «ОГО». В 2000 году был назначен руководителем Департамента регулирования продовольственных рынков Минсельхоза.

директор холдинга «ОГО», сделал необычный пиар-ход: «Славянский хлеб» попал в «Книгу рекордов России» за самые большие бублики. «36 часов четыре пекаря предприятия трудились над выпечкой 55 бубликов размером с автомобильное колесо, — сообщала в то время газета «Премьер». — Каждый гигант весил около 8 кило. Всего на изготовление «царь-бубликов» было израсходовано 346,5 кг муки, 38 литров воды, почти 42 кг сахарного песка, 27,7 кг сливочного маргарина и более пяти кило сахара и мака». Издание подчеркивало, что трудовой подвиг был приурочен к 55-летию губернатора области Вячеслава Позгалева и одновременно небывалому урожаю зерна.

### Дырка от бублика

Шло время, росли доходы холдинга. С ними менялся состав учредителей. В 2003 году Аркадий Злочевский, владевший четвертным пакетом акций холдинга «ОГО», уступил половину своей доли топ-менеджеру «ОГО» Илье Карпову. А спустя три года тот становится фактическим владельцем всего холдинга.

К 2006 году «ОГО» стала respectable агрохолдингом с выручкой 11 млрд руб. По данным «Финама»,

**К 2006 году «ОГО» стала respectable агрохолдингом с выручкой 11 млрд руб., владевшим более 40 предприятиями страны. Однако устойчивость корпорации зиждилась не столько на деньгах, сколько на расположении звезд на небе...**

компания владела более 40 предприятиями страны, занимающимися производством муки и комбикормов, зерновым трейдингом и хранением зерна, производством хлебобулочных и кондитерских изделий, птицеводством...

Впрочем, наблюдателям уже в то время было понятно, что устойчивость корпорации зиждилась не столько на деньгах, сколько, что называется, на расположении звезд на небе. Но небесные светила в конечном итоге оказались неблагоприятны к холдингу.

Кризисный 2009 год ознаменовался для «ОГО» дефолтами по облигационным займам и арестами счетов по просроченным кредитам. Глава Минсельхозпрода Алексей Гордеев ушел со своего поста. А это означало потерю влияния «ОГО»



на федеральном уровне. В последние годы некогда успешного топ-менеджера, а затем и владельца холдинга Карпова преследовали неудачи. Он пытался было спасти активы «ОГО» от кредиторов, но тут возникли проблемы с новоявленными акционерами, которые принялись задавать неудобные вопросы и даже оказывать силовое давление... Начали всплывать неприятные истории. Так, в конце прошлого года сотрудники

регионов, на территории которых располагались активы холдинга. В частности, в Вологодской области новый губернатор Олег Кувшинников, оценив сложившуюся ситуацию, принял решение помочь птицеводческому предприятиям, как говорится, попавшим под раздачу из-за крушения колосса на кредитных ногах. Однако будущее этих предприятий выглядит пока весьма туманно...

### Эпилог

Подводя итог размышлениям, хочется выделить диалектические особенности этой истории, где, казалось бы, было больше хорошего, чем плохого. Скажем, чем плохо, что Вологодская область, где был монополизирован рынок зерна и муки, жила от кризиса 1998 года до кризиса 2008 года беззаботно? Жила бы, кстати, и сейчас без проблем, если бы не уступила в свое время «ОГО» птицефабрики. Что же касается продовольственной безопасности, то сегодня с мукой в Вологодской области трудностей не существует. По крайней мере, так в один голос утверждают хлебопеки — ее поставляют из Рыбинска. Недавно автор этих строк беседовал с тамошним олигархом, и тот заверил, что в состоянии обеспечивать наши хлебопекарные предприятия мукой и впредь. Но радости от этого почему-то нет, так как долгие годы в регионе не развивалась конкуренция в этом сегменте бизнеса, что является безусловным минусом. Что ж, будем надеяться на то, что в будущем мы не повторим тех ошибок, от которых сегодня как-то спокойно на душе. **BB**

МВД России выявили факт хищения бюджетных денежных средств в размере более 1,2 млрд рублей. «В противоправной деятельности подозреваются бывшие должностные лица ОАО «Россельхозбанк», а также руководители коммерческих организаций, задействованных в афере, — писали СМИ. — В 2009 году злоумышленники обеспечили целевое кредитование банком аффилированных предприятий ОАО «АПК ОГО». При этом предприятия-заемщики, чьи активы являлись залоговым имуществом, объявлены банкротами».

Потеря влиятельных людей «наверху» не оставляла Карпову шанса на спасение бизнеса. На подшефных предприятиях холдинга начались задержки с зарплатой и оплатой за энергоресурсы. Ситуацию усугубляла нервозность глав

# СЛАВЯНСКИЙ ФОРМАТ

КОМПАНИЯ «СЛАВЯНСКИЙ ХЛЕБ» УВЕРЕННО СМОТРИТ  
В БУДУЩЕЕ, ВКЛАДЫВАЯ В МОДЕРНИЗАЦИЮ  
ПРОИЗВОДСТВА ДЕСЯТКИ МИЛЛИОНОВ РУБЛЕЙ

ТЕКСТ: МИХАИЛ ФОКРУШОВ, ФОТО: СЕРГЕЙ БОГДАНОВ

Когда автор этих строк отправляется на интервью, обычно в голове создает образ своего респондента и, разумеется, думает, в каком формате с тем выстраивать диалог. Если это, например, женщина — директор хлебозавода, то сразу же создается образ этакой пожилой руководительницы с волевыми чертами лица и командным голосом. Но бывают в таких шаблонах исключения. И глава ОАО «Славянский хлеб» тому подтверждение.



Инна Широпаева являет собой образ современного менеджера: молодая, стройная, образованная (она профессиональный экономист и юрист), толковый администратор, умеющий работать не только с буквой закона, но и управлять коллективом. А еще она довольно интересный собеседник.

Директор не удивилась, узнав, что цель моего визита на хлебокомбинат связана не только с успехами предприятия, но и со всевозможными слухами, связанными с банкротством столичного холдинга «ОГО» («Славянский хлеб» тесно взаимодействовал с данной структурой).

— **Инна Анатольевна, правда ли, что ваше предприятие ожидает скорая кончина?**

— Слухи о банкротстве, как сказал бы в этом случае писатель Марк Твен, сильно преувеличены. Уверяю вас, что «Славянский хлеб» к холдингу «ОГО» ныне вообще не имеет никакого отношения. Вот уже больше года наше предприятие находится под управлением «Национальной агропромышленной корпорации». А появляются эти самые слухи, как я думаю, в связи с усиливающейся конкуренцией на хлебопекарном рынке, поскольку у кого-то возникает большое желание занять наше место под солнцем.

— **В таком случае объясните, за счет каких «фишек» «Славянскому хлебу» удалось за столь короткое время усилить позиции?**

— Секрет кроется в трех составляющих: продукте, который выпускаем, ресурсах и сервисе, который предоставляем покупателю.

Коротко о продукте. Мы постоянно ведем работу над повышением его качества. Это

и поиск лучшего сырья, и совершенствование рецептов, и внедрение новой гигиеничной и экологичной упаковки.

О ресурсах. Развитие невозможно без модернизации оборудования. Не так давно была закуплена и смонтирована новая хлебопекарная линия с ротационными печами. Это позволило нам увеличить мощности, улучшить качество выпекаемых изделий, расширить ассортимент выпускаемой продукции.

Сейчас ассортимент завода представлен более чем 100 различными наименованиями ржано-пшеничных и пшеничных хлебов, батончиков, булочек, кондитерских изделий, сдобными сухарями и другими изделиями. В прошедшем году на «Славянском хлебе» пущена немецкая полуавтоматическая линия по нарезке и упаковке продукции. Это позволило в полной мере удовлетворить растущие потребности покупателей в нарезке продукта и больших объемах упаковки, которая способствует более долгому сохранению свежести хлеба, а ее расцветка — привлечению внимания покупателей к товару, в том числе и благодаря своей гигиеничности. Кроме того, в 2013 году начаты проекты по автоматизации ряда производственных процессов. Общие инвестиционные вложения данных проектов оцениваются в несколько десятков миллионов рублей.

Теперь о сервисе, который мы предоставляем покупателю. В первую очередь это своевременная доставка продукции в торговые точки. За счет грамотной логистики и высокого качества продукции нам удалось заручиться поддержкой сетевиков, с которыми «Славянский хлеб» тесно и плодотворно сотрудничает. В частности, наша продукция представлена в «Магните», «Дисме», «Пятерочке», «Дикси» и других крупных сетевых компаниях. Также наша продукция эксклюзивно представлена в небольших магазинах с общим названием «Домашняя курочка». К слову, хлеб «Дарницкий» и батон «Нарезной» от «Славянского хлеба» можно приобрести под магнитовским брендом «Чудесный край». За пределами региона наша продукция присутствует в Вельском районе Архангельской области, а с прошлого года — в Ярославле.

— Не раз приходилось слышать, что хлеб, выпускаемый вашим предприятием, обладает



**подобно сказочной живой воде какими-то чудодейственными свойствами. Это правда или рекламная уловка?**

— Конечно, правда. И при этом, заметьте, никакого волшебства! А если говорить на эту тему серьезно, то специалисты «Славянского хлеба» стараются обогащать продуктовый портфель предприятия полезными для здоровья новинками. Например, хлеб «Нежинский» содержит в своем составе крупку пшеничную, которая благотворно влияет на здоровье: нормализует деятельность головного мозга, сердечно-сосудистой системы, а также замедляет процесс старения организма и благотворно влияет на состояние кожи, волос и ногтей.

«Хлебец с овсяными хлопьями» способствует понижению уровня содержания сахара в крови (поэтому он рекомендован даже диабетикам), уменьшению отеков, нормализации работы желудочно-кишечного тракта. И этот список можно продолжить...

Под занавес нашей беседы Инна Анатольевна угостила меня чаем с кондитерскими изделиями собственного производства. «Из какого колодца такая вкусная водица?» — поинтересовался я. «Вода своя, из собственной артезианской скважины», — не без доли гордости ответила директор. Выходит, недалеко я был от истины: без живой воды на «Славянском хлебе» дело не обходится. **P**

# ГЕОРГИЙ ШЕВЦОВ: «МЫ РАБОТАЕМ НА КОНЕЧНЫЙ РЕЗУЛЬТАТ»

ТЕКСТ: АЛЕКСАНДР ИЛЬЧЕВ, ФОТО: ИНФОРМАЦИОННОЕ УПРАВЛЕНИЕ  
ЗАКОНОДАТЕЛЬНОГО СОБРАНИЯ ОБЛАСТИ

За двадцать лет областной парламент в своем становлении прошел непростой путь. Если на первых сессиях депутаты часто устраивали эмоциональные диспуты и принимали по восемь законов в год, а люди, наблюдавшие за этими баталиями, никак не могли понять, зачем они таких депутатов избрали, то со временем работа представительного органа стала обретать более конструктивный и позитивный характер. В беседе с действующим председателем ЗСО Георгием ШЕВЦОВЫМ мы попытались выяснить, что представляет собой областной парламент спустя два десятилетия.



— Георгий Егорович, накануне юбилейных дат всегда принято подводить итоги, с каким багажом к этой дате подошел областной парламент?

— Наш багаж — профессиональный парламент, который только в прошлом году принял больше трехсот законов. А всего за 20 лет ЗСО было принято 3275 законов. Эти достижения стали результатом сплоченной работы депутатов, усилия которых нацелены на конечный результат — чтобы людям жилось лучше.

— С количеством законов разобрались, но лично меня смущают их авторы: не секрет, что львиная доля из них — плоды работы областной исполнительной власти. А законодатели выступали лишь в качестве рецензентов.

— Действительно, прежде так оно и было. Например, в 2011 году в ЗСО было разработано лишь 13% областных законов. Но сегодня ситуация несколько изменилась. В частности, в прошлом году парламентарии выдали на гора 42% законов. Думаю, что в этом году будет более 50%.

— Из каких соображений эта цифра вырисовывалась?

— Это не плановая цифра, мы рассчитываем выйти на такой показатель.

— Свидетельствуют ли ваши слова о том, что ЗСО намерено еще больше укрепить свое влияние в регионе?

— Принимая во внимание подтекст вашего вопроса, отвечу так: мы не соперничаем с областным правительством в разработке законов, как это кому-то может показаться, а совместными усилиями работаем на конечный результат. У нас сильные комитеты, квалифицированный аппарат, и мы в состоянии делать свою работу качественно.

— **В таком случае, не получится ли так, что исполнительная и законодательная власти будут параллельно работать над одними и теми же законами?**

— У нас такое не раз бывало, когда разными ветвями областной власти на рассмотрения комитетов выносились почти два одинаковых закона. Обычно мы в таких случаях садимся за стол переговоров, ищем компромиссные решения, а потом из двух законов делаем один. Я считаю, что этот путь правильный. Не зря же в народе говорится: одна голова — хорошо, а две — лучше.

— **Раз принято такое решение, наверное, в ЗСО появятся новые методы работы. Не так ли?**

— Разочарую вас, эти методы уже существуют. Во-первых, мы ведем мониторинг федерального и регионального законодательства. Некоторые законы нас интересуют, и мы берем их на вооружение. Далее, мы ведем мониторинг судебной практики. Более того, в этом году мы впервые обобщим всю практику и выпустим итоговый документ по законоприменению за прошлый год. А еще мы отслеживаем обратную связь, то есть в течение определенного периода смотрим, оправдывает ли ожидания принятый нами закон. И при необходимости его корректируем.

— **Если говорить в целом, как у вас складываются отношения с новой командой областного правительства?**

— Прекрасно складываются, я всех практически в правительстве знаю не первый год, а с Олегом Александровичем Кувшинниковым мы работаем давно. Мы относимся друг к другу с уважением. И когда он стал губернатором, у нас сразу же сложились деловые конструктивные отношения.

— **Интересно было бы узнать, в чем конкретно эти самые**



**У нас профессиональный состав депутатов. Все они понимают, что в областной парламент их избрали не для того, чтобы с кем-то меряться силами, а для созидания.**

**конструктивные отношения выражаются?**

— Ну, например, мы возобновили тематическую практику «правительственного часа», когда на сессии выступают губернатор или его заместители, разъясняя депутатам свои позиции по тому или иному вопросу. У нас, например, не бывает такого, если на рассмотрение вопроса пригласили начальника департамента, а тому некогда. Все приходят, дают полную информацию. И когда к нам приходят из правительства, то и мы даем полную информацию со своей стороны. А если, как я уже говорил, между исполнительной и законодательной властями возникают разногласия, то создаем рабочие группы. И я очень доволен теми отношениями, которые у нас установились.

— **Каким вам видится образ настоящего депутата?**

— У депутата в работе должны быть две составляющие. Первая часть работы — связь с избирателями: прием граждан, оказание им помощи в тех вопросах, по которым они обращаются, постоянные встречи с людьми, объяснение им своей позиции и отчеты пред избирателями. Вторая часть — парламентская работа: в составе комитетов, участие в заседаниях, круглых столах, на сессиях.

— **Поговорим о прозрачности действий законодательной власти. Насколько открыт парламент в информационном плане для населения?**

— Достаточно открыт. Особенно это заметно в последние годы. Достаточно сказать, что сайт ЗСО два года подряд входит в тройку лучших в стране по открытости. И я надеюсь, мы эти позиции удержим. Депутатами был принят специальный закон, согласно которому законы, вызывающие общественный интерес, должны размещаться в Интернете с обязательной обратной связью. К примеру, недавно на нашем сайте был выставлен «Открытый бюджет» в доступной для понимания форме.

Открытость выражается еще и в практике проведения парламентских дней, когда председатели комитетов выезжают в тот или иной район, проводят встречи с населением, обсуждают наиболее важные вопросы. Затем мы составляем план мероприятий по тем замечаниям и предложениям, которые привезли. Доводим их до логического исполнения. Стали больше времени и сил уделять обучению депутатов всех уровней. Мы ежемесячно проводим кустовые учебы по районам. Активно работают у нас советы представительных органов власти, куда входят все мои коллеги из районов и городов. Выпускаем журнал «Парламентский

диалог». Это издание также способствует лучшему информированию наших коллег в районах и населении. А еще мы, депутаты, стараемся постоянно отчитываться о своей работе. Мы договорились, что каждый депутат составляет отчет за год о проделанной работе в своем округе и в ЗСО. Затем эти отчеты размещаем на нашем сайте. Так что любой желающий имеет возможность узнать, что депутат за год сделал, как он поработал, сколько приемов, встреч с избирателями провел, как он выполняет указы избирателей.

— **Новшества действительно много, но какова восприимчивость депутатского корпуса к столь активной форме работы?**

— Вы знаете, моим коллегам все это интересно, потому что когда одно и то же каждый день, — это, согласитесь, скучно. У нас скучать некогда.

— **Насколько я помню, вы, Георгий Егорович, впервые работаете председателем областного парламента. Трудно ли было отстраивать работу ЗСО?**

— А как вы думаете? Конечно, на первых порах трудностей хватало. Во многом помог опыт прежней партийно-хозяйственной деятельности и, конечно, вложенный труд моих предшественников, и, прежде всего, я благодарен прежнему председателю ЗСО Николаю Васильевичу Тихомирову, который десять лет возглавлял областную парламента. У нас очень сильные комитеты и грамотные специалисты. И мне лишь оставалось систематизировать некоторые вопросы.

— **Общественность смущает, что голос политических оппонентов с каждым годом все тише и тише звучит на сессиях ЗСО. Что вы на это скажете?**

— Не понимаю, что смущает. Это же положительное явление, означающее, что все спорные вопросы с оппозиционными партийными фракциями были урегулированы до сессии, на уровне комитетов. Не лишним, думаю, будет добавить, что свое мнение оппозиционные фракции свободно могут высказать в СМИ — у нас для всех фракций равный доступ к прессе и одинаковое ко всем отношение.

— **А сами вы как относитесь к оппозиции?**

— Я с уважением отношусь к оппозиции. Особенно мне нравится, когда политические оппоненты вносят конструктивные предложения, а не критикуют ради критики перед СМИ. Как я уже говорил, у нас профессиональный состав депутатов — люди очень грамотные, с большим жизненным опытом. И все они понимают, что в областной парламента их избрали не для того, чтобы с кем-то меряться силами, а для созидания.

— **В День рождения принято дарить подарки. Интересно было бы узнать, какой подарок вы мечтаете получить?**

— Подарок? Интересный вопрос. Было бы неплохо получить в подарок профицитный бюджет, и чтобы долгов у региона не было. Хотелось бы, чтобы было больше спортивных объектов, учебных и медицинских сооружений, домов больше строилось, чтобы люди жили комфортно. И этот список можно продолжить...

— **Сейчас стало модно спрашивать у политиков, какая национальная идея может сплотить людей нашей страны?**

— Думаю, объединить народ могут патриархальные семейные ценности, или, по-другому, институт семьи. Отсюда проистекает и любовь к родине, патриотизм, спортивные достижения. Например, на Олимпиаде у наших хоккеистов был профессионализм, желание победить, а вот командного духа не было. Поэтому так и сыграли.

— **И последний вопрос. Что важно для развития региона: сильная личность, связи в Москве?**

— Думаю, прежде всего, нужна сильная и эрудированная личность с жизненным опытом, тогда и отношения в Москве будут налаживаться. Я в этом уверен.

Очень важно, чтобы был результат. Иногда бывает, что называется, не в коня корм: дают региону денег, а они куда-то уходят. Я продолжительное время работал на Северстали, и всегда при подборе кадров делал ставку на личность. И, кажется, ни разу не ошибся. Личности и помогать хочется, зная, что этот человек выведет на новые рубежи то дело, которым он занимается. И так везде, есть личность — будет дело. Нет личности — ничего не будет. **BB**

**В начале девяностых в российском обществе появилось осознание необходимости (и последующие попытки) ограничения роли исполнительной власти в управлении государством, однако сила действия породила силу противодействия. Осенью 93-го Совет народных депутатов был распущен, а уже в январе 1994 года начал работу первый созыв Государственной Думы, это было становление новой эпохи отечественного парламентаризма.**

Много воды утекло с той поры: двадцать лет — срок немалый. Для старшего поколения — время, достаточное для осмысления происходящих тогда явлений. А молодые люди, возможно, и не подозревают, в каких муках рождался современный парламентаризм, чтобы занять достойное место в государственном механизме.

**Первый тайм мы уже отыграли...**

Так уж получилось, что в августе 1993 года меня, молодого сотрудника газеты «Красный Север», командировали в Москву. В Доме журналиста была подготовлена достойная программа: перед пишущей братией выступали «отцы» перестройки Анатолий Чубайс и Егор Гайдар. На встрече Егор Тимурович затронул тему дополнительных источников финансирования, которые были необходимы для восстановления российской финансовой системы. Гайдар тогда сказал, что основная проблема заключается в том, что огромные резервы (в виде НДС) находятся в распоряжении Совета народных депутатов. Напомню, что в то время из-за обострившегося конфликта президента с Советом народных депутатов доступ российского правительства к этим огромным деньгам был ограничен. Я не выдержал и поинтересовался у выступающего, что правительство намерено предпринять — не силой же отбирать эти деньги. Гайдар загадочно улыбнулся и уклончиво пояснил: «Вы знаете, существует несколько методов решения этой проблемы,

# ПРОТИВОСТОЯНИЕ

## 20 ЛЕТ НАЗАД НАЧАЛ РАБОТУ СОВРЕМЕННЫЙ ОБЛАСТНОЙ ПАРЛАМЕНТ

ТЕКСТ: АЛЕКСАНДР ИЛЬИЧЕВ, ФОТО: ИНФОРМАЦИОННОЕ УПРАВЛЕНИЕ  
ЗАКОНОДАТЕЛЬНОГО СОБРАНИЯ ОБЛАСТИ

но о них мне не хотелось бы сейчас говорить за неимением времени».

Вернулся из командировки я в подавленных чувствах. Коллеги начали расспрашивать: «Ну как там столица?». Я им отвечаю, дескать, в Москве грядет большая заваруха, Совет народных депутатов Ельцин разгонит, Конституция на несколько дней прекратит действие, а имущество парламента тут же будет передано Кремлю. Гомерический хохот сотряс стены редакции. Между тем, спустя несколько недель президент Ельцин подписал знаменитый Указ № 1400, которым прекратил полномочия российского парламента.

С моей стороны было бы наивно утверждать, что конфликт двух ветвей власти связан исключительно с желанием правительства распрощаться НДС — это была только одна из предпосылок, которую политологи всерьез даже не рассматривали. Это подтвердил в разговоре со мной Сергей Филатов, бывший руководитель президентской администрации.

«Причин политического кризиса было три, — перечисляет Сергей Александрович. — Во-первых, в то время Совет народных депутатов предпринял попытку уменьшить активную деятельность президента в управлении страной, для чего были разработаны соответствующие поправки в Конституцию. Во-вторых, депутаты подготовили поправки к закону, где прописывались очень сильные ограничения для исполнительной власти. И самое главное, народные избранники подготовили такой бюджет, с принятием которого можно ставить крест на проводимых правительством реформах. Кроме того, на съезде то и дело возникал вопрос о президентском импичменте».

Я не мог удержаться от вопроса и заинтересовался у руководителя президентской администрации о том, как он относился к тому, что первое лицо государства, гарант Конституции, то и дело ее нарушал?

«Мне на это больно было смотреть... Взять хотя бы пресловутый Указ о роспуске Совета народных депутатов. Лично я выступал против этого Указа. И вот почему. Начиная с 21 сентября 1993 года, страна начала жить в неконституционном поле, и кто бы чего не сделал, он формально не подсуден», — пояснил свою позицию Сергей Филатов.

### Проверка связи

В редакции «Красного Севера» в те дни было тихо. Все были в растерянности. О чем писать, никто не знал, да и чиновники ни с кем не общались. В редакционных телефонах шла откровенная «проверка связи»: во время разговора в трубке раздавались какие-то шорохи, иногда в нашу беседу вкраплялись тихие голоса. «Родина слышит», — шутили мы, гадая, что будет дальше.

А дальше была пресс-конференция, собранная в областной администрации на скорую руку в каком-то небольшом кабинете, опутанном проводами. Информационный повод расплывчатый. В глазах журналистов был большой вопросительный знак. За столом, накрытым каким-то пыльным сукном, двое хмурых людей. Один из них — Николай Подгорнов, тогдашний глава областной администрации. Второй — Геннадий Хрипель, на тот момент председатель Вологодского областного Совета народных депутатов. Первый взял слово Николай Михайлович, занявший сторону президента. Геннадий Николаевич, напротив, заявил, что в стране произошел государственный переворот и отменена Конституция. Следует заметить, что Геннадий Хрипель чувствовал себя уверенней своего оппонента, которому предложил в случае «победы демократии» добровольно сложить с себя полномочия главы администрации. Николай Подгорнов бледный, с дрожащими от волнения руками, раздраженно ответил: «Никуда я не уйду с этого

поста. Меня назначал президент, он меня и должен отстранять. А вы, Геннадий Николаевич, если желаете уйти в отставку, то вас никто не держит». Короче, никто из журналистов, присутствующих на этой дискуссии так ничего и не понял. Впрочем, и понимать было не надо, поскольку большие люди рекомендовали до прояснения ситуации воздерживаться от освещения событий и комментариев.

### Как молоды мы были

В октябре 1993 года в стране возник политический вакуум. Начавшееся противостояние грозило перерасти в гражданскую войну. Вологодский Совет народных депутатов был вынужден приостановить деятельность. Люди собирались на кухнях, по причине отсутствия достоверной информации слушали «вражеские голоса» по приемнику, спорили о будущем России. Горячие головы даже пытались собирать ополчение и идти на Москву, чтобы спасти демократию...

В марте следующего 1994 года в Вологодской области возобновилась парламентская работа в несколько новом качестве. В Вологодскую областную Думу, позже названную Законодательным Собранием области, первоначально было избрано двенадцать депутатов, после повторных выборов 8 июня численность депутатского корпуса увеличилась еще на три человека. Председателем нового областного парламента был избран все тот же Геннадий Хрипель.

«Это было непростое время, — вспоминает Геннадий Николаевич. — Буквально на каждую сессию в течение полтора лет эта, с позволения сказать, подгорновская группа поддержки пыталась включить в повестку дня вопрос о снятии с меня председательских полномочий. Таким образом, меня пытались вывести из психологического равновесия, но я, понимая подоплеку действий оппозиции, не сдавался. Это не были мои

личные амбиции, за председательское место я не держался. Для меня на тот момент было намного важнее укрепление парламентаризма, чтобы ЗСО не подмяла под себя исполнительную власть, как бы она этого ни желала, дестабилизируя через «своих» депутатов работу ЗСО. После длительного противостояния с оппозицией я принял контрмеры, которые были похожи на фарс. Утром в день сессии я писал заявление о добровольной отставке, а во время заседания коллеги меня вновь выбирали председателем. Так было три раза. В сентябре 1995 года, устав от обструкции оппозиции, я окончательно сложил с себя полномочия. Но оказалось ненадолго. «После меня в течение трех месяцев в ЗСО председательствовал Гурий Васильевич Судаков, который также не мог «сработаться» с главой областной администрации, — с улыбкой вспоминает бывшие сражения Геннадий Хрипель. — В феврале 1996 года Подгорнов обратился ко мне с просьбой вновь занять пост председателя ЗСО, пообещав в работе всяческое содействие. Я дал согласие. Правда, поработать с ним удалось недолго. В марте того же года главу заключили под стражу по нашумевшему «хлебному делу».

### ...Как верили в себя

В то время областные депутаты разработали и приняли три фундаментальных документа: законы «О статусе депутата», «О местном самоуправлении», Устав области. Активная работа парламентариев не на шутку встревожила главу областной администрации, в планы которого входила самостоятельная расстановка

политических сил на местном политическом Олимпе. Особо опечалил Подгорнова принятый депутатами закон о местном самоуправлении, в котором уменьшалась роль исполнительной власти, а точнее ослаблялась вертикаль правления. Дело дошло до того, что Николай Михайлович стал оспаривать этот закон в Конституционном суде. Но тщетно. После получения результатов экспертизы глава отозвал свой иск и сменил тактику.

Как водится, были и те, кто в штыки принимал позицию главы областной администрации. Таковым, к примеру, являлся в то время Владимир Буланов. Он хорошо помнит становление областного парламента. «Депутатом я избирался от Аграрной партии — а таких вначале нас была почти половина. Такой расклад позволял нам в определенной степени влиять на принятие решения, — вспоминает Владимир Викторович. — В ЗСО я пришел с убеждением, что реформы необходимы, но при этом государство обязано участвовать в происходящих процессах. А Подгорнов, напротив, считал, что повсеместно должен быть свободный рынок. В этом и был камень преткновения. Свободный рынок — это утопия, которая приведет к торжеству идеологии любого предпринимателя — сделать бизнес любой ценой. Были периоды, когда на сессии дискуссии ни к чему не приводили и мы, депутаты-аграрии, дружно покидали зал заседания. Памятен случай, когда с сессии уходил сам Подгорнов. Он понял, что неудобное ему решение аграриев проходит, расстроился и крикнул в мой адрес: «Ты, Буланов, хочешь мой пиджак губернатора

на себя примерить?! На, пожалуйста, меряй!». И с этими словами выскочил из зала заседаний, хлопнув на прощание дверь».

### Двадцать лет спустя

Калейдоскопом мелькают события тех дней, чередой сменяются лица, партийные пристрастия, в парках и скверах Вологды проводятся сходки и митинги. Люди тогда спорили до хрипоты, каким быть государству, чтобы вновь не угодить в лапы авторитарной власти. Начали поднимать голову националисты со своими лозунгами. Вроде бы давно это было, а словно все происходило вчера. Давно не видел Сергея Филатова, с которым в девяностые мы довольно часто общались. Время от времени мне встречаются на пути «отцы-основатели» областного парламента. Геннадий Хрипель в прошлом созыве возглавлял в ЗСО фракцию «Справедливая Россия», сейчас он на пенсии: «Хватит, поработал, надо дать дорогу молодым», — говорит он. А вот Владимир Буланов до сих пор является депутатом ЗСО, состоит во фракции «Единая Россия». Все также активен, принципиален, не остерегается, как и в былое время, высказывать собственную точку зрения по спорным вопросам.

Николай Подгорнов остался в памяти главой областной администрации и академиком малопонятных наук. Его голубой мечте — стать губернатором — так и не суждено было сбыться. Николая Михайловича отстранили от должности и пленили за уголовную авантюру. Скандал, раскрученный тогда газетой «Русский Север», получился тот еще...

Несколько лет назад я встретил Подгорнова в Харовском районе. Мне его представили как «успешного молочного животновода с олигархическим уклоном». Правда, сегодня его молочный бизнес рухнет. Как бы то ни было, в политику Николая Михайловича больше не тянет — видимо, разочаровался в этом занятии.

Сравнивая работу ЗСО первых лет с нынешним периодом, я могу сказать, что это, как говорят в Одессе, две большие разницы. Да и корректно ли вообще сие сравнение: иные нравы, другие взаимоотношения ветвей исполнительной и законодательной властей. Главное, что удалось сделать в начале пути становления областного парламентаризма — создать прочный законодательный фундамент, на котором и построена нынешняя работа областного Заксобрания. 55



После первой сессии ЗСО (31 марта 1994 года). Владимир Буланов — первый слева во втором ряду, Геннадий Хрипель — третий справа в первом ряду.

# ВЫ НАМ ТОЛЬКО ШЕПНИТЕ...

## АКТУАЛЬНЫЙ РАЗГОВОР С УПОЛНОМОЧЕННЫМ ПО ЗАЩИТЕ ПРАВ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ СТЕПАНОМ ТКАЧУКОМ

ТЕКСТ, ФОТО: МИХАИЛ КРЕЧЕТОВ

В жизни каждого человека, кто занимался или занимается бизнесом, наверно, случались неприятности, связанные с различными проверками. Попавшие в беду обычно грешат либо на конкурентов, дескать, заказ — их рук дело, либо указывают на высокопоставленных должностных лиц, с которыми отказались поделиться «откатом». Как бы там ни было, в каждом конкретном случае факты говорят сами за себя: бизнес в Вологодской области чувствует себя не очень комфортно. Это видно и по уменьшению доходов бюджета, и по массовой перерегистрации юридических лиц в соседних регионах, и по статистике банкротств некогда устойчивых предприятий.



Относительно недавно пришло понимание, что нужны независимые люди, которые бы не на словах, а на деле смогли оказать помощь бизнесменам. Речь идет о развитии в каждом регионе института уполномоченных по защите прав предпринимателей. **Степан Ткачук** вот уже скоро год работает в этой должности. Когда-то он сам занимался бизнесом, потом работал в областной администрации, помогая по мере сил и возможностей развитию малого бизнеса. Так что и с бизнесменами,

и с чиновниками он разговаривает, что называется, на одном языке.

### — Степан Николаевич, в чем заключается ваша работа?

— Если говорить в целом, то работа уполномоченного по правам предпринимателей заключается в адекватной реакции омбудсмена на действия или бездействие органов власти, конкретных чиновников, если результаты этих действий отрицательно сказываются на бизнесе предпринимателя или ущемляются его

права и законные интересы. Обращаю особое внимание, что при рассмотрении таких обращений совершенно не берутся во внимание политические или иные убеждения подателя жалобы, поскольку в своей работе мы руководствуемся исключительно следующими принципами: объективность, беспристрастность, законность. Особо отмечу, что уполномоченный не принимает жалобы, предметом которых являются спор хозяйствующих субъектов.

### — Когда к вам за помощью обращаются предприниматели, на что обращаете внимание?

— Во-первых, чтобы тот работал легально: был зарегистрирован в налоговых органах, имел соответствующие реквизиты. Во-вторых, бизнесмену необходимо четко и внятно изложить суть проблемы, документально подтвердив признаки ущемления его прав. В-третьих, предпринимателю следует предъявить доказательства о проделанной им работе в отношении решения проблемы, например, переписка с чиновниками, экспертное заключение по данному вопросу и так далее. При несоблюдении данных требований жалоба предпринимателя на действия или бездействия органов власти может быть отклонена. Отклонена будет также жалоба, если разбирательство между предпринимателем и властью уже рассматривается в суде.

— **Не кажется ли вам, что в суде как раз помощь уполномоченного предпринимателю и нужна?**

— Согласен. Но пока закон наделил этим правом исключительно федерального уполномоченного по правам предпринимателей. Так что его присутствие на суде по незначительному разбирательству, сами понимаете, проблематично. Что же касается нас, региональных омбудсменов, то мы имеем право присутствовать на суде только в качестве третьего лица. И то не всегда. Скажем, в том случае, если бизнесмен захотел привлечь уполномоченного в качестве третьего лица в середине судебного разбирательства, у судьи будут все законные основания не допустить меня к участию в процессе.

— **Если формально чиновники поступают правильно, но после изучения вопроса вы понимаете, что бизнесу тем самым наносится значительный урон, вы тоже не будете реагировать?**

— В нашем деле как со стороны бизнеса, так и со стороны людей, обремененных властью, надо реагировать в рамках существующего правового поля. Повторюсь, если возникла проблема, то при подаче обращения предпринимателю следует показать, через какие нормы она преломляется отрицательно, а затем с помощью уполномоченного внести изменения в существующую законодательную базу.

— **Интересно было бы узнать, насколько трудно принимать решение в спорных случаях вам как уполномоченному? Тут же надо быть и юристом, и экономистом, да и просто смелым человеком. Не так ли?**

— Вы правы, здесь как раз и действует поговорка: один в поле не воин. Решения по нарушению прав предпринимателей принимаются не единолично омбудсменом, а коллегиально — с участием членов общественного и экспертного советов при уполномоченном по защите прав предпринимателей.

В эти Советы входят профильные специалисты различных предпринимательских сообществ, таких как «Деловая Россия», «Опора России», ВТПП, «Союз промышленников и предпринимателей», «Клуб деловых людей Вологодской области», практикующие юристы. К тому же, сложился нормальный отлаженный механизм взаимоотношений в рамках соглашений с областной прокуратурой, МЧС, УФАС, КСП. Взаимодействуя друг с другом, мы совместными усилиями разбираемся порой в самых запутанных вопросах.

— **Есть конкретные примеры?**

— Сколько угодно, но только без имен и названий организаций. Некое предприятие осуществляло транспортные услуги по перевозке с расчетом на компенсацию определенных затрат муниципальными и федеральными органами власти. С 2012 года таких долгов за компенсацию накопилось 1, 6 млн руб.

Несмотря на решение судов, деньги этой транспортной организации не выплачивали. В результате этого предприятие оказалось на грани банкротства. В связи с этим к нам и поступила жалоба. Стали разбираться, и проблема очень скоро решилась: деньги предприятию были перечислены.

Встречаются жалобы от предпринимателей на излишнее внимание различных контролирующих органов. Приведу свежий пример. На фирму, занимающуюся продажей питьевой воды, зачистили проверяющие — кто только мог. Это мешало организации осуществлять деятельность, нервировало сотрудников, руководство, которое обратилось за помощью к федеральному уполномоченному. А тот передал заявление предпринимателей на рассмотрение региональному уполномоченному. После этого материалы оказались в областной прокуратуре. В ходе исследования вопроса выяснилось, что излишнее рвение со стороны контролирующих органов действительно имело место. После того, как материалы были переданы в следственные органы, от бизнесменов отстали.

Был случай, связанный с выделением земельного участка, когда муниципальные органы власти в одном из районов не давали согласия на выделение земли под застройку. Объект предназначался для развития бизнеса. За помощью бизнесмен обратился к уполномоченному. При разбирательстве выяснилось, что причина невыдачи разрешения — чисто бюрократическая: переписка длилась год, все время не хватало каких-то документов. После нашего вмешательства вся проблема как-то сама собой быстро решилась.

— **Поговорим о последних законодательных изменениях, связанных с совершенствованием института уполномоченных. Поясните, в чем заключаются новшества?**

— Новшество первое. Уполномоченный по правам предпринимателей имеет право получать ответ на запрос от органов исполнительной власти в течение 15 суток и только за подписью первого лица органа власти. Вдвое сокращенный срок необходим для оперативности в работе уполномоченного. Новшество второе. Как я уже упоминал, федеральный уполномоченный получил право

## Механизм защиты

В приемную к омбудсмену поступает обращение от предпринимателя, где тот ясно излагает, в чем конкретно нарушены его права должностными лицами. При этом омбудсмен не рассматривает споры между хозяйствующими субъектами. Если документы в порядке, то в зависимости от проблемы омбудсмен пишет для уточнения запросы в соответствующие инстанции или выносит вопрос на обсуждение членов экспертного общественного совета при уполномоченном. После изучения вопроса выносятся решение в рамках предоставленных полномочий.

Согласно докладу за 2013 год с момента учреждения (т.е. примерно за полгода) в адрес областного уполномоченного по защите прав предпринимателей официально поступило 35 обращений предпринимателей о нарушении их прав. Еще более 40 обращений носили устный характер. В этих случаях обратившимся были даны разъяснения и правовые консультации.

«Основные проблемы и препятствия к развитию бизнеса предприниматели связывают с недостаточностью собственных финансовых средств и материальных ресурсов, сложностью привлечения инвестиций, частыми проверками контролирующих служб и надзорных органов, высокой налоговой нагрузкой», — отмечается в докладе.

непосредственно участвовать в судебных разбирательствах. Третье — принимать с письменного согласия заявителя участие в выездной проверке, проводимой в отношении заявителя в рамках государственного или муниципального контроля (надзора). Безвозмездно получать информацию из ЕГР прав на недвижимое имущество и сделок с ним. Направлять в ФАС для проведения внеплановой проверки материалы, указывающие на признаки нарушения антимонопольного законодательства.

В скором времени при уполномоченном появится некоммерческая организация под названием «Бизнес против коррупции». При участии независимых адвокатов, экспертов, практикующих юристов эта организация непосредственно будет заниматься рассмотрением жалоб предпринимателей относительно рейдерских захватов и коррупционных проявлений. По итогам рассмотрения жалобы будет дано юридическое заключение. Если нарушение закона выявится, то пакет материалов будет передан федеральному уполномоченному по поддержке предпринимателей, компетентным федеральным органам.

— **Скажите, Степан Николаевич, будут ли этой организацией рассматриваться дела, связанные с кумовщиной, то есть когда высокопоставленный чиновник усаживает своих родственников в различные фирмы, через которые тот пропускает бюджетные деньги?**

— Обязательно будем, даже несмотря на то, что этот вопрос находится в плоскости морально-этического аспекта. Но как ни крути, этот аспект всегда сопрягается с правовыми отношениями.

— **Но как быть с тем, что вы в начале нашего разговора сказали, что если проблема находится в правовом поле, то и приступать к расследованию не имеет смысла. Не так ли?**

— Действительно, такое я говорил, но применительно к нынешнему дню. А сейчас мы ведем разговор о следующем этапе развития института уполномоченных.

— **И последний вопрос. Часто ли приходится обращаться за помощью к губернатору?**

— Если говорить о конкретной помощи — нечасто, не хочется отрывать от не менее важных дел. А так еженедельно я бываю на планерках в Правительстве области. Кроме того, я ежемесячно информирую губернатора в докладе о ситуации, которая происходит в бизнесе. **55**

## Что волнует вологодских предпринимателей

Вот пять наиболее актуальных системных проблем, связанных с несовершенством действующего законодательства, по версии Степана Ткачука.

— **Использование бывших известных «советских» товарных марок, знаков и интеллектуальной собственности.** Благодаря поправкам в гражданское законодательство, действовавшим в 2006–2007 годах, товарные знаки бывшего СССР («Птичье молоко», «Аленка», «Маска», «Белочка» и др.) оказались в руках небольшой организованной группы предприимчивых людей, стали объектом купли-продажи и необоснованного обогащения. Новые собственники товарных знаков, начали предъявлять многомиллионные иски мелким и средним предприятиям пищевой промышленности, находящимся в регионах РФ.

— **Отсутствие законодательно определенного порядка установления кадастровой стоимости земельных участков в размере равном их рыночной стоимости.** Отсутствие внесудебного порядка установления кадастровой стоимости земельных участков в размере равном их рыночной стоимости приводит к тому, что граждане и юридические лица обращаются с этим вопросом в судебные органы. Анализ арбитражной судебной практики и обращений предпринимателей региона показал, что кадастровая стоимость земельных участков многократно завышена в сравнении с индивидуально определенной рыночной стоимостью, что неизбежно отражается на размере уплачиваемого налога на землю и сумме арендных платежей. Принцип справедливости нарушается и при определении даты изменения кадастровой стоимости земельного участка в результате индивидуальной оценки рыночной стоимости — с момента вступления в силу судебного акта, а не с даты, по состоянию на которую была установлена кадастровая стоимость таких земельных участков.

— **Отсутствие в Лесном кодексе РФ норм, предоставляющих право субъектам МСП заключать договоры купли-продажи лесных насаждений в целях заготовки древесины.** Принятый в 2006 году Лесной кодекс был ориентирован на крупные лесопромышленные компании. Субъекты малого и среднего бизнеса фактически выбыли из лесной отрасли, поскольку не могли конкурировать с крупными лесозаготовителями в аукционах на заключении договоров аренды. Предлагается принять положения, допускающие заготовку древесины индивидуальными предпринимателями, субъектами малого и среднего предпринимательства на основании договоров купли-продажи лесных насаждений, а при определении платы — учитывать расходы на осуществление мероприятий на защиту, охрану и воспроизводство лесов.

— **Страхование опасных объектов.** С января 2012 по октябрь 2013 года в Вологодской области имели место десятки аварий на опасных объектах, но не было ни одного случая возмещения страховщиками ущерба владельцам опасного объекта, не смотря на то, что доля страховых выплат согласно положениям ФЗ № 225 должна быть не менее 80% от собранных страховых премий. Одной из основных причин отказа в возмещении страховых выплат является «бездействие работника страхователя, повлекшее за собой причинение вреда потерпевшим». Но о бездействии кого-либо из работников страхователя можно сделать вывод при любой аварии (иначе бы их не происходило!). Таким образом, указанная практика применения закона дискредитирует его смысл и подрывает экономическую устойчивость предприятий производственной сферы.

— **Усложненные административные процедуры по получению разрешительных документов на право пользования участками недр в целях добычи полезных ископаемых и подземных вод.** Практика показывает, что только по истечении почти двух лет (!) с подачи соответствующей заявки заявитель получает право пользоваться недрами. Предприниматели, еще не добывая полезных ископаемых, вкладывают в будущее производство более 1 млн руб. Естественно, это негативно сказывается на деятельности малого и среднего бизнеса.

# ЗИМНИЕ. ЖАРКИЕ. КОНЕЧНО, НАШИ.

По официальным данным, Олимпийские игры в Сочи посетило около полутора миллионов человек. Были среди них и вологжане. Некоторые из них рассказали журналу «Бизнес и Власть» о самых ярких впечатлениях от увиденного, а так же поделились своими мыслями о развитии зимних видов спорта в нашей области.



Сергей Фокичев в компании президента Международного Олимпийского Комитета Томаса Баха с супругой в Сочинской резиденции Деда Мороза

## Сергей ФОКИЧЕВ, начальник Департамента физической культуры и спорта Вологодской области

Самые яркие впечатления у меня, разумеется, оставили победы. Особенно запомнилась победа на марафонской дистанции, где наши ребята заняли весь пьедестал. Я, что называется, своими глазами видел, с каким самопожертвованием они шли к этой победе. Здесь чувствовалась командная работа. Само собой, каждый из них личность, но вместе они очень четко сработали, выполнив все установки тренеров.

Вообще, Олимпиада — это грандиозное мероприятие, которому предшествовала фантастическая по своим масштабам подготовительная работа.

Игры можно сравнить с айсбергом — мы видим только вершину, большая часть остается для нас неизвестной. Город Сочи полностью преобразился: изменилась логистика, энергоснабжение, подходы к экологии — были улучшены системы очистки воды, утилизации отходов и многое другое. На примере одного региона нам показали, как за короткое время можно полностью изменить инфраструктуру в лучшую сторону. Это главный плюс.

Если и были какие-то недостатки, то их даже нельзя сравнивать с плюсами.

А еще Россия показала всей планете, что через спорт можно объединить нацию. Мы будем прикладывать все силы, чтобы развивать интерес к спорту и здоровому образу жизни здесь, у себя в регионе.

Совместно с Минспорта нами разработана программа по созданию новых спортивных объектов. Скажу сразу: программа непростая, и работа предстоит тяжелая. Но у нас есть цель — привлечь молодое поколение к занятиям спортом, ведь от этого зависит их здоровье, а здоровье населения — это прямой показатель уровня жизни.

Что касается развития конкретных зимних видов спорта в Вологодской области, то у нас уже есть базовый, поддерживаемый федеральными властями вид — конькобежный спорт. У нас отличные спортсмены, у которых большие перспективы.

Помимо этого, у нас традиционно сильны лыжи. Есть достаточно сильная федерация, хороший тренерский штаб. В перспективе к нам для профессиональной подготовки, возможно, будут подтягиваться спортсмены из других регионов — по крайней мере, такие переговоры ведутся. Однозначно, сборная команда области будет усилена. Принципиально важно в спорте: чтобы была пирамида. На вершине ее лидеры, на которых равняются, а в основании — те молодые спортсмены, которые будут подпирать ведущих. Важно понимать, что речь идет не о массовом спорте, который у нас, между прочим, представлен на достойном уровне, а о профессиональном, о подготовке спортивного резерва, который в конечном итоге будет защищать честь страны.

## Александр ПЕРХУРОВ, директор ОАО «Оптимех»:

На Олимпиаде явно чувствовался спортивный и соревновательный дух. Что касается организации, то стоит заметить, что все было очень ярко, качественно и аккуратно. Стадионы, дорожки — все объекты на очень высоком уровне. Также много



внимания было уделено вопросу безопасности, что, конечно, радует.

Если вспоминать, что не понравилось, то могу сказать только об огромных очередях, которые были везде. Чтобы получить «паспорт болельщика», нужно было отстоять 4–5 часов на вокзале в Сочи — ведь без этого документа ни на одно соревнование было не попасть. Такая же ситуация была с входами на спортивные мероприятия, в магазинах сувениров, на транспорте.

Говоря о Вологодской области, я считаю, что у нас можно и нужно развивать биатлон, лыжные гонки, хоккей. Еще очень большие перспективы были бы у фигурного катания и конькобежного спорта. Но для этого необходимо строительство новых ледовых дворцов и хоккейных коробок. Крайне важны дорожки для массового спорта, спортивные трассы для биатлона и лыжных гонок. А главное, лед должен быть доступен.

### Сергей СЕМЕНОВ, совладелец газеты «Городокъ+» и фотосалона «Папарацци»:

Запомнилась атмосфера праздника. Вы видели полет Гагарина, когда люди выходили на улицу и радовались? Я вот не видел, но для меня Олимпиада по эмоциям сравнима с этим полетом.

Понимаете, я находился среди наших людей, которые пришли поддержать наших спортсменов и гордились нашей страной. И я гордился вместе с ними, что живу в России! Представьте — десятки тысяч человек начинают скандировать: «Россия! Россия! Россия!» Безо всякой команды «сверху», просто из чувства гордости. Люди пели гимны и ходили по всему городу с нашими флагами.

Это незабываемое, непередаваемое словами ощущение.

И, конечно, открытие. Это квинт-эссенция эмоций. Я не встретил ни одного человека — русского или иностранца (а мы жили в гостинице с американцами, канадцами и англичанами), — который не делился бы своими положительными впечатлениями после открытия. Все были в восторге.

Все олимпийские объекты, особенно в горном кластере, были построены на твердую пятерку.



Минус был только один — мы валились с ног от усталости...

Не могу определенно сказать, какие именно виды спорта нужно развивать у нас в регионе, все хорошо. Но спорт как таковой принципиально важен. Местные власти должны уделить большее внимание спортивным объектам: от лыжных трасс до дворовых площадок. Предприниматели должны пропагандировать здоровый образ жизни среди своих работников и организовывать спортивные мероприятия. То же касается семей — родителям стоит оторвать детей от компьютеров и вместе выйти на природу.

### Мария БУШКОВА, сотрудник Вологодского отделения Сбербанка России:

Сочи встретил нас веселыми песнями волонтеров, солнечной погодой и теплым морским воздухом. За короткие три дня нам удалось посетить самое

сердце Олимпиады — Олимпийский парк, Дом болельщиков Олимпийской команды России, насладиться концертом популярной группы Fly Project и увидеть грандиозный фейерверк. В Доме российского болельщика нам посчастливилось взять автограф у знаменитого российского биатлониста, четырехкратного олимпийского чемпиона, одиннадцатикратного чемпиона мира Александра Тихонова.

Мы от всей души болели за наших спортсменов на соревнованиях по биатлону, лыжному двоеборью и хоккею! Болельщики из разных стран знакомились, фотографировались друг с другом, повсюду царил радостная и дружественная атмосфера. Эти эмоции и впечатления останутся в нашей памяти на долгие годы.

Явных недостатков в организации не было, но несколько неудобно было входить и выходить на соревнования — случались небольшие столпотворения. Но, думаю, такое бывает на всех массовых мероприятиях.

Я думаю, в Вологодской области непременно нужно развивать фигурное катание. Можно попробовать шорт-трек, конькобежный спорт. У нас же уже есть в области ледовые дворцы, поэтому остается только вопрос мотивации. Нужно настроить людей на занятия спортом. И стимулировать персонал спортивных объектов, привлекать хороших тренеров. **ББ**



# НА ЛЫЖИ

## ВОЗМОЖЕН ЛИ ГОРНОЛЫЖНЫЙ СПОРТ В ВОЛОГОДСКОЙ ОБЛАСТИ?

ТЕКСТ: АЛЕКСАНДР МАЛЫЦЕВ, ФОТО: ИЗ ЛИЧНОГО АРХИВА ГЕРОЯ

**Многие вологжане, любители зимних видов спорта, ездят в Стризнево (Центр активного отдыха и туризма «У. Е. S»), Дикую (горнолыжный комплекс «Фристайл»), на Цыпину гору в Кирилловском районе, однако желающие покататься с гор на лыжах в основном выбирают места за пределами области: Кировск, Онегу, курорты Австрии или Словакии. Нужно ли развивать горнолыжный спорт в нашем регионе? И если да, то как? Об этом мы спросили у тренера Светланы ПЕТУХОВОЙ.**



Светлана Петухова — старший тренер, преподаватель высшей категории Мурманского филиала Мончегорской СДЮСШОР по горнолыжному спорту. Она воспитала двукратную чемпионку России по горным лыжам, победительницу последней зимней Универсиады в Трентино Валентину Голенкову и еще с десяток спортсменов, успешно выступающих на соревнованиях регионального и всероссийского уровня.

По ее словам, еще 10 лет назад в Мурманске не было сколь-нибудь серьезной горнолыжной школы. «Это казалось фантастикой, — признается Светлана Петухова. — Однако нашлись талантливые дети, а они

есть везде, — подключилась администрация области и города. И дело пошло». За последние годы целая плеяда молодых спортсменов из Мурманской области вошла в состав сборной команды страны.

### Ключ к развитию

Как отмечает тренер, в тех регионах, где руководство проявляет интерес к развитию спорта, заметны и соответствующие успехи. «Камчатка, Сахалин, Сибирь, — перечисляет она. — Везде отмечается приток сильных молодых спортсменов. Можно привести в качестве примера соседнюю с Вологодской Архангельскую область. Три-четыре года назад из Мончегорска туда были приглашены наши тренеры поднимать горнолыжный спорт. И вот результат — сейчас на соревнованиях их спортсмены вполне конкурируют с мурманскими». Конечно, дело не только в финансовых вливаниях со стороны государства и тренерском составе. Многое зависит и от родителей, их желания помочь своим детям. «Нужно понимать, что горные лыжи — удовольствие не из дешевых, — говорит Светлана Петухова. — Экипировка 13-летнего спортсмена обойдется минимум в 50 тыс. рублей. Соответственно, взрослый комплект — несколько пар лыж, палки, ботинки, шлем, перчатки, защита — будет стоить еще дороже». Однако без участия властей массовому спорту не подняться.

### Туризм и спорт совместимы?

Одним из вариантов развития горнолыжного спорта мог бы стать

его симбиоз со спортивным туризмом. Будут приезжать любители — появится и интерес инвесторов к развитию этого направления. «Развивать нужно не только профессиональный, но и любительский спорт, тем более что туристам, как правило, отводятся лучшие склоны, — говорит Светлана Петухова. — Однако тут нужно соблюдать баланс: тренер, который одновременно занимается и со спортсменами, и с любителями, вряд ли будет работать на победный результат — с туристами он ориентирован в большей степени на коммерческий эффект, а спортивные достижения будут идти для него по остаточному принципу».

Тем не менее наша собеседница всецело поддерживает идею развития горнолыжного спорта в Вологодской области — казалось бы, не самом гористом регионе. «Возьмите Швецию, Финляндию — там все стоят на лыжах! — приводит пример Светлана Петухова. — У вас есть снег, есть основа для создания инфраструктуры. Это уже хорошо. Горные лыжи, сноуборд — это динамично развивающийся спорт, со временем появляются все новые направления, которые особенно интересны молодежи и уже входят в олимпийскую программу: хафпайп, слоупстайл, могул... Уходит в прошлое стереотип, что горные лыжи — это экстремальный и чрезвычайно травмоопасный вид спорта. При грамотной подготовке и дисциплине он не более опасен для здоровья, чем многие другие. Так что, почему бы и нет? Не боги горшки обжигают, глядишь, и вологодские спортсмены вскоре будут биться за славу России». **ББ**

# ВОДНЫЕ ПРОЦЕДУРЫ

## КАК В БАССЕЙНЕ «ЛАГУНА» РАЗВИВАЮТ МАССОВЫЙ СПОРТ

ТЕКСТ: АЛЕКСАНДР НЕСТЕРОВ, ФОТО: ИЗ АРХИВА ПРЕДПРИЯТИЯ

**Последние успехи российских профессиональных спортсменов на международных соревнованиях (напомним, что в конце прошлого года женская сборная заняла первое место в общекомандном зачете на чемпионате Европы по плаванию на короткой воде, а ранее наша команда взяла второе место на чемпионате мира по плаванию среди юниоров) дают повод надеяться, что этот вид спорта у нас будет развиваться более активно как массовый. Как обстоит дело с плаванием в Вологде? На эту тему мы побеседовали с тренером высшей категории Андреем АЛЕШИНЫМ.**



— **Андрей Львович, каков сегодня интерес к плаванию у детей и их родителей?**

— Интерес к плаванию всегда был большим и остается таким сегодня. Каждый родитель заинтересован, чтобы их ребенок овладел плавательным навыком, был застрахован от несчастных случаев на воде. Все хотят, чтобы дети росли здоровыми, физически развитыми, закаленными, имели иммунитет к заболеваниям. Ни для кого не секрет: плавание, как никакой другой вид физической активности, развивает все функции молодого растущего организма. Известен и большой положительный эффект, который оказывает плавание на психическое здоровье детей, да и у самих детей занятия плаванием всегда вызывают много положительных эмоций.

— **Как успехи ваших подопечных?**

— В состав спортивной команды бассейна «Лагуна» входят пловцы в возрасте от младших школьников до студентов вузов. Ребята имеют спортивную подготовку от юношеских разрядов до званий «Кандидат

в мастера спорта» и «Мастер спорта России». Спортсмены принимают участие в соревнованиях различного ранга, от городских до всероссийских.

Только в этом учебном году с сентября 2013 года пловцы бассейна «Лагуна» приняли участие в 12 соревнованиях, в том числе на выезде. Многие из них впервые выполнили разрядные нормативы. В плавании разряды выполнить очень сложно, нужно много трудиться, приложить максимум физических и психических сил. Молодцы ребята, которые и в школе учатся хорошо, и в плавании добиваются своих целей. Спасибо родителям, которые поддерживают своих детей. Впереди у команды пловцов еще несколько стартов в этом году. Например, в летние каникулы мы планируем провести учебно-тренировочные сборы со своими спортсменами на специализированной базе в Болгарии.

— **На ваш взгляд, что нужно для развития массового и профессионального плавания в Вологде?**

— Ответ, думаю, будет очевидным. Для развития массового плавания необходимо построить в городе еще несколько бассейнов. Строить новые детские сады и общеобразовательные школы со стандартными бассейнами. Вообще, сделать бассейны доступными для различных слоев населения, ввести программу по обучению детей плаванию в детские сады и начальную школу...

Для развития профессионального плавания как олимпийского вида спорта опять же нужны новые бассейны. Нужна массовость, а для этого нужна поддержка городских и областных властей.

Кроме того, в настоящий момент существует дефицит квалифицированных тренерских кадров. На базе нашего бассейна мы создали сильную и многочисленную команду спортсменов-пловцов, которые представляют Вологду на соревнованиях в других регионах, однако потенциал вологжан гораздо больше.

— **А что «Лагуна» предлагает для популяризации этого вида спорта?**

— Администрация бассейна старается привлечь как можно больше жителей нашего города для занятий плаванием. Для посетителей работает приветливый коллектив, сделан удобный режим работы, в бассейне предусмотрены социальные скидки для пенсионеров, детей-инвалидов, школьников. Администрация бассейна находит индивидуальный подход к каждому клиенту. Кроме того, на базе бассейна тренируется профессиональная команда пловцов, проводятся различные соревнования. **Р**



**000 «Лагуна»  
Окружное шоссе, 7а,  
тел: (8172) 79-79-58.**

# СВЕТ ДОБРА

ТЕКСТ: ЕКАТЕРИНА ЛАСТОЧКИНА

**Нынешний год — юбилейный для вологодского художника, давно и прочно занявшего достойное место в культуре Русского Севера, Олега Александровича Бороздина, работы которого находятся в коллекциях Вологодской областной картинной галереи, Вологодского государственного историко-архитектурного и художественного музея-заповедника, в Череповецком музейном объединении, в Государственном историческом музее в Москве.**

14 февраля в Вологодской областной картинной галерее открылась выставка О. А. Бороздина «Свет добра», посвященная 75-летию мастера. Она объединила самые разные с точки зрения жанра, стиля и времени создания работы: реалистичные портреты, романтические натюрморты, глубокомысленные пейзажи.

Искусствоведы сходятся во мнении, что главный секрет неувядающего интереса аудитории к творчеству Бороздина — поиск художником новых композиционных и колористических решений, воплощаемых в его полотнах. Несмотря на стремление к новаторству, Бороздина тем не менее отличает неповторимый идиостиль, строящийся на канонах академической школы русской живописи XIX века.

Работы Олега Александровича Бороздина, представленные на юбилейной выставке «Свет добра», стали украшением альбома репродукций картин вологодских художников «Вологда — город цвета», который был выпущен ООО «Издательский Дом Вологжанин» в 2013 году. В альбоме, в частности, вошли репродукции таких популярных картин Бороздина, как «Начало марта» (1987 г.), «На Соборной горке» (1994 г.), «Ушедшая Вологда» (1993 г.) и многие другие. **BB**



Иллюстрации:

1. Начало марта. 1987. Холст, масло.
2. На Соборной горке. Фрагмент. 1994. Холст, масло.
3. Ушедшая Вологда». 1993. Холст, масло.



## КОНСАЛТИНГ

### РЕКЛАМА В ДВА ШАГА

Как поступить, если прямые продажи не приносят ожидаемого результата?

### КАК ВЫИГРАТЬ ВОЙНУ С ПЕРСОНАЛОМ

Три основные проблемы, с которыми могут столкнуться сотрудники при внедрении нововведений в организации.

### ТОЧКА ПРОРЫВА

Быстро и эффективно достичь нужного результата по продвижению бренда помогут советы нашего эксперта.

## КАДРЫ

### ОБРАЗОВАНИЕ В ТЕЧЕНИЕ ВСЕЙ ЖИЗНИ — КЛЮЧ К ВАШЕМУ ПРОФЕССИОНАЛЬНОМУ УСПЕХУ

Институт переподготовки и повышения квалификации — один из лидеров в системе дополнительного профессионального образования в нашем регионе.

## ФИНАНСЫ

### В ПОМОЩЬ ИМПОРТЕРУ

Выгодные предложения от Сбербанка и отзывы благодарных клиентов.

### БЛАГОСОСТОЯНИЕ НА ПАЯХ

Управляющий офисом «БКС Премьер» в Череповце Василий Атаманов рассказывает, в чем особенности ПИФов как инвестиционного инструмента.

## ПСИХОЛОГИЯ

### ЭКОНОМИКА СИЮМИНУТНЫХ РЕШЕНИЙ — 2

Продолжаем анализировать ошибки в принятии решений. Одна из главных причин — мы экономим наши мыслительные ресурсы.

## ХОББИ

### НАВСТРЕЧУ СОЛНЦУ

Интервью с Татьяной Шибяевой — победителем фотоконкурса, организованного Tele 2 и региональным отделением Союза архитекторов России.

## ИМИДЖ

### ИМИДЖ ЧЕРЕЗ ОБЪЕКТИВ

Правила мужской портретной съемки от известного вологодского фотографа Михаила Трапезникова.

# ЛИЧНЫЙ КОНСУЛЬТАНТ

# РЕКЛАМА В ДВА ШАГА

ТЕКСТ: ИРИНА ПАНИКАРОВСКАЯ, БИЗНЕС-КОНСУЛЬТАНТ

**Как поступить, если прямые продажи не приносят ожидаемого результата? Многие товары и услуги реализовывать достаточно трудно, особенно в тех сферах, где велика конкуренция. Но если все хорошо продумать, то даже в сложных рыночных нишах можно занять лидирующие позиции.**

Для начала давайте ответим на вопрос: «Почему невозможно просто выставить рекламу на всеобщее обозрение и пожинать плоды, получая прибыль от многочисленных продаж? Неужели подобный метод совершенно перестал действовать?»

Оглянитесь вокруг: на каждого человека регулярно обрушивается масса информации. Отовсюду только и слышится: «Купи!», «Зарегистрируйся!», «Прими участие!»... Наше внутреннее «Я» начинает сопротивляться и прекращает реагировать на все подобные «шумовые эффекты». К этому следует прибавить огромный объем продукции, из которого следует выбрать наиболее выгодное предложение. Тут мозг просто «взрывается». И если в обычном супермаркете товар можно прощупать или померить, то, скажем, в интернет-магазине это сделать достаточно проблематично — человек рассматривает только фото на экране, вследствие чего доверие к продавцу и товару в несколько крат ниже.

В итоге вы рекламируете свои товары или услуги в средствах массовой информации, во всемирной паутине и на баннерах, а результат нулевой. Во всяком случае, нет той продуктивности, на которую вы рассчитывали.

## Каким образом можно решить эту проблему?

Припомните ситуацию, когда перед приобретением какой-либо вещи у вас был шанс для начала ее испытать. К примеру, тест-драйв при приобретении авто, демо-версия компьютерной программы, пробник крема или духов. Вы моментально понимаете, подойдет вам данное средство или лучше отказаться от его приобретения. Возникает уверенность, что вы не выкидываете деньги на ветер, а приобретаете именно то, что вам действительно необходимо.

Подобная модель называется двухшаговой продажей. Ее схема выглядит так:



*Приблизительно 10% тех, кто оставил вам контактную информацию о себе, приобретут предлагаемую товар или услугу. Остальные 90% оставили вам свои адреса или телефоны, которые вполне можно использовать для дальнейшего налаживания с ними доверительных отношений.*

1. Вы предоставляете потенциальному покупателю что-нибудь ценное даром (либо по демократичной стоимости) взамен на контактную информацию о нем. На этой стадии нашей целью является вызвать заинтересованность у клиента и познакомиться его со своими возможностями и продукцией.

2. Вы создаете коммерческое предложение для тех, кто проявил интерес и оставил свои контактные данные.

Главным условием является то, что ваше бесплатное предложение просто обязано быть по-настоящему ценным для клиента. Не нужно действовать по принципу: «Дареному коню в зубы не смотрят» — уважайте своего потенциального покупателя.

## Каким образом можно заинтересовать клиента?

На начальном этапе практически любая компания вполне в состоянии предложить своим клиентам:

- бесплатное издание, аудио- или видеозапись;
- пробный экземпляр товара либо услугу тест-драйва;
- бесплатную консультацию или иную полезную информацию;
- ознакомительную версию товара по невысокой стоимости.

Таким образом, вариантов масса. Если вы проявите смекалку и учтете специфику вашего товара или услуги, то без особого труда сможете найти те способы, какими можно заинтересовать потенциального клиента. Дополнительным преимуществом для вас станет отстройка от конкурентов, которые, как правило, подобных сервисов не предлагают.

## Но что потом?

На следующем этапе вы предлагаете заинтересовавшемуся лицу сделать основную покупку. Согласно статистическим данным приблизительно 10% тех, кто оставил вам контактную информацию о себе, приобретут предлагаемый товар или услугу.

Не огорчайтесь. Остальные 90% оставили вам свои адреса или телефоны, которые вполне можно использовать для дальнейшего налаживания с ними доверительных отношений. Предлагайте им продукцию в дни акций или скидок, отправляйте им письма с интересной и полезной информацией. Вероятно, что очень скоро ваши отношения войдут в нужное русло и, когда у них возникнет потребность в качественной продукции, вы станете первым, к кому они обратятся! 

# КАК ВЫИГРАТЬ ВОЙНУ С ПЕРСОНАЛОМ

ТЕКСТ: АРТЕМ ЧЕРЕПАНОВ, РУКОВОДИТЕЛЬ КА «ДЕЛО НА 5» (Г. САНКТ-ПЕТЕРБУРГ)

**Каждый руководитель очень хотел бы, чтобы все его распоряжения выполнялись. Все должно быть сделано вовремя и в срок, приносить компании прибыль и давать результат, который можно легко измерить в денежном эквиваленте. Однако часто мы сталкиваемся с определенным противодействием со стороны сотрудников. Что делать в этом случае?**

Практически любой человек реагирует на нововведения негативно. Этому есть простое объяснение: каждый хочет, чтобы ситуация оставалась такой, как она есть сейчас, потому что любое нововведение лишает их жизнь прежней стабильности и понятности. Поэтому люди и избегают их всеми способами.

Существует три основных вида негативных реакций сотрудников на нововведения в организации.

Первая реакция — **агрессивный бунт**. Его выявить проще всего — это всегда взрыв, яркий и очень эмоциональный. Сотрудники не боятся высказывать вам в лицо все, что думают о нововведениях. Они противятся новым рекламным кампаниям, критикуют регламенты, отказываются внедрять новые правила.

### Как бороться с «бунтарями»?

В этом случае вам поможет не жесткое противодействие сотрудникам, а их мягкое переубеждение. Выслушайте и запишите все возражения, которые являются для них болезненными, и решите их в свою пользу.

Вторая реакция — **тихий саботаж**. На собраниях и планерках ваши сотрудники выражают полное согласие с тем, что вы хотите внедрить. При этом все нововведения они полностью исключают из своей работы,

сообщая вам, что на самом деле инновации не приносят результата или даже вовсе не работают.

Например, вы внедряете в систему продаж «холодный обзвон» клиентов. Вы расписываете алгоритм, по которому должны звонить сотрудники. Если в вашей компании нет системы контроля и записи звонков, они могут вообще не выполнять задание. А вам врать, что «на самом деле этот скрипт не работает, клиенты не согласны покупать наши товары или услуги».

**Бороться с саботажем сложно, но можно.** Главное — его отследить. Выявлением должны заниматься люди или системы, настроенные на контроль выполнения всех бизнес-процессов. У вас в компании должны быть внедрены системы ежедневной, еженедельной, ежемесячной и ежегодной отчетности, которые будут фиксировать активность сотрудников в Интернете, в электронной почте, записывать все входящие и исходящие телефонные звонки. С теми сотрудниками, которые не выполняют регламенты — контроль ужесточается вплоть до «я посижу рядом, а ты работай, я мешать не буду». После этого вы поймете, что возможно именно эти люди наносят компании вред, а не пользу.

**Демотивация.** Это третий вариант, с которым мы можем столк-

нуться, особенно если наши изменения касаются новичков. К ним относятся молодые и неопытные продавцы, кассиры, менеджеры по продажам и т.д. Изначально они положительно настроены на новинки. Однако разочаровываясь, когда пытаются сделать что-то по новому регламенту или по новой стратегии. Допустим, введен новый регламент при работе с потенциальными или существующими клиентами. По итогу

обещан положительный результат — сделка. Но новички не получают яркий отклик. Происходит серьезная демотивация.

### Как распознать демотивацию?

Например, вы передаете вашему новому сотруднику скрипт «холодного звонка», у которого известная конверсия, где с каждых 10 звонков — один завершается встречей менеджера с потенциальным клиентом. Новичок делает первые 10 звонков и не назначает ни одной встречи. Это, конечно, его демотивирует, и он начинает думать, что данный скрипт не работает совсем. Демотивация сотрудников приводит к работе «спустя рукава» и легко переходит в тихий саботаж.

Решить эту проблему можно опять же с **введения системы контроля**. Нужно отслеживать мотивацию сотрудников: насколько они активно берутся за дело каждый раз и насколько негативно реагируют на неудачи. Вы должны управлять настроением людей, которые работают на вас. Особенно в те моменты, когда они изначально очень хотели и горели идеей введения нового, но столкнулись с суровой реальностью и получили сильное снижение мотивации. Нужно объяснить, что ошибки в процессе возможны, и в этом нет ничего страшного. После этого помочь людям повторять снова и снова, пока они не получат первый положительный результат.

Теперь вы точно знаете три основные проблемы, с которыми могут столкнуться ваши сотрудники. С этим столкнетесь и вы, когда попытаетесь внедрить что-то новое в вашу компанию — будь то рекламная кампания, новый бизнес-процесс или способ работы с клиентами. Примените три вида оружия и решите все проблемы с нововведениями! \* **Р**

\* По адресу <http://www.delona5.ru/freetry> вы можете оставить заявку и получить бесплатную часовую консультацию по вопросам разрешения проблем с выполнением ваших распоряжений.



### Наша справка

Артем Черепанов — бизнес-тренер, консультант. Руководитель КА «Дело на 5» в Санкт-Петербурге. Эксперт по увеличению продаж. Член Американской Ассоциации Маркетинга. Сотрудничает с крупнейшими компаниями России и Европы.

8 (800) 555-24-16  
[www.delona5.ru](http://www.delona5.ru)

# ТОЧКА ПРОРЫВА

## ТЕХНОЛОГИИ ИНТЕНСИВНОГО ПРОДВИЖЕНИЯ БРЕНДА

ТЕКСТ: АЛЕКСАНДР НЕСТЕРОВ, ФОТО: ИЗ ЛИЧНОГО АРХИВА А. АЛФЕРЬЕВА

**Вероятнее всего, опытные бизнесмены не раз встречались с «точкой прорыва», переломным моментом в развитии бизнеса. До него эффективность всех приложенных усилий близка к нулю: работа идет, а результатов нет. Но при достижении такой точки успех приходит внезапно: заказы поступают один крупнее другого, клиенты выстраиваются в очередь, бизнес-планы перевыполняются. На что следует обратить внимание, чтобы максимально быстро приблизиться к намеченному результату, нам рассказал директор компании «Реклама по-русски» Александр АЛФЕРЬЕВ.**



Ни для кого не секрет, что одни компании проникают в нашу жизнь внезапно и стремительно, а другие много лет участвуют в конкурентной борьбе, не имея особой популярности. Когда наши клиенты делают заказ на проведение рекламной кампании, 100% из них желают развиваться по первому из указанных сценариев: люди хотят все и сразу. Именно поэтому тема интенсивного продвижения, на наш взгляд, особенно актуальна.

Применяемые технологии — это набор как стандартных, так и принципиально новых операций и инструментов. Для каждого клиента он уникальнейший. Согласитесь, реклама крупного производственного предприятия имеет существенные отличия от рекламы, скажем, парикмахерской. При составлении плана рекламной кампании учитывается множество факторов, прежде всего, связанных с особенностями приоритетных целевых групп и конкурентной среды.

Исходя из нашего опыта («Реклама по-русски» существует с 2008 года),

можно выделить ключевые проблемы и ошибки, свойственные предпринимателям, продвигающим свой бренд на рынке.

**Краткосрочность рекламного планирования.** В первый месяц существования компания тратит на продвижение существенные средства. Энтузиазм руководителя предельно высок, но вскоре наступают перебои в финансировании. Чаще всего это объясняется тем, что есть более важные статьи расходов, чем реклама. В результате рекламная кампания «захлебывается», вложенные в первый месяц суммы не приносят ожидаемого эффекта, а прорыв рынка откладывается на неопределенный срок.

Избежать подобных ситуаций возможно путем составления рекламного плана минимум на полгода. Указанные в плане действия должны выполняться в полном объеме и финансироваться не по остаточному принципу, а наравне с такими важными статьями расходов, как закупка товара и выплата заработной платы.

В среднем точка прорыва при интенсивной рекламе наступает через 3–4 месяца. При ее достижении план рекламной кампании нуждается в пересмотре. Важным преимуществом полугодового рекламного плана является то, что имеющийся запас средств можно быстро переброшить с одного направления на другое, в зависимости от меняющейся внешней среды. Ресурсы в данном случае — это, прежде всего, мера способности быстро подстроиться к изменившейся ситуации.

**Отсутствие грамотного координатора рекламной кампании.** Мало кто из руководителей

предприятий самостоятельно ремонтирует свой автомобиль — обычно они обращаются к автослесарю-профессионалу. Чтобы вылечить зуб, человек, как правило, приходит к стоматологу, а не пытается заниматься самолечением. А вот экспертами в сфере рекламы считает себя довольно большая доля предпринимателей и топ-менеджеров. Причина, прежде всего, в том, что каждый из нас ежедневно сталкивается с огромным потоком рекламной информации и делает относительно нее определенные субъективные выводы.

Организация и проведение рекламной кампании самостоятельно, без привлечения квалифицированных специалистов, часто приводит к тому, что она идет хаотично, а достижения точки прорыва не происходит. Много раз мы наблюдали ситуацию, когда аудиореклама компании размещалась на любимой радиостанции ее директора, а не на той, которую слушают потенциальные клиенты. Бывает и такое, что решающим фактором при выборе журнала для публикации рекламного модуля становится не имидж и аудитория издания, не возможная эффективность, а улыбка менеджера, продающего рекламные площади. Сами по себе подобные случаи не являются негативными, однако они отдаляют компанию от достижения поставленных целей. Поэтому доверять рекламу компании все-таки лучше профессионалам.

**Низкий уровень бизнес-культуры.** К сожалению, многие предприниматели все еще прибегают к нецеликовым способам рекламы: расклейке объявлений и несанкционированных баннеров,

разбрасыванию листовок, нанесению надписей и трафаретной рекламы на здания, в подъездах и лифтах. В результате по улицам летает мусор, дома облеплены оборванной бумагой, портится архитектурный облик города в целом. Естественно, такая реклама может обеспечить краткосрочный экономический эффект, но в долгосрочной перспективе частью успешного бизнеса никогда не будет, поскольку деструктивна по своей сути, а бизнес — это, прежде всего, созидание. Солидной организации при планировании рекламной кампании следует избегать низкобюджетных сомнительных процедур, которые могут негативно сказаться на ее имидже.

**Быстрая остановка.** Для достижения точки прорыва при продвижении бренда необходимо большое количество ресурсов. Чтобы

поднять самолет в воздух тоже. Когда самолет набрал нужную скорость и высоту, какое-то время он сможет лететь по инерции. Так же и бизнес после достижения точки прорыва будет достаточно успешно функционировать без дополнительных затрат сил и средств. Разница лишь в том, что ни одному пилоту и в голову не придет мысль заглушить двигатели на высоте, а вот бизнесмены, к сожалению, часто это делают. Быстро получив желаемые результаты, увидев, что все задуманное осуществилось, многие перестают прикладывать усилия по стимулированию спроса и поддержанию имиджа. Как результат — спад. Стоит помнить, что после достижения точки прорыва рекламная кампания должна обретать подерживающий характер, но никак не прекращаться.

Избежать этих и других ошибок, а также максимально быстро и эффективно достичь нужного результата по продвижению бренда помогут программы комплексного рекламного обслуживания организаций, разработанные нашей компанией. Особо стоит отметить, что рекламные инструменты могут обеспечить узнаваемость бренда и постоянный приток клиентов, однако сами по себе они не делают бизнес успешным и эффективным. К сожалению, многие популярные в народе предприятия и торговые точки закрываются по причинам, не связанным с отсутствием клиентов. Важно поддерживать безупречный сервис, строить эффективную систему управления персоналом и финансами, обеспечивать безопасность компании. Обратите на это особое внимание! А о вашей рекламе с радостью позаботимся мы! **Р**



## КОМПЛЕКСНОЕ РЕКЛАМНОЕ ОБСЛУЖИВАНИЕ ОРГАНИЗАЦИЙ



РЕКЛАМА



г. Вологда, Советский проспект, 27  
тел.: (8172) 56-10-18, 70-00-73

**РЕКЛАМА  
по-русски**

[www.po-ruski.cc](http://www.po-ruski.cc)

# ОБРАЗОВАНИЕ В ТЕЧЕНИЕ ВСЕЙ ЖИЗНИ — КЛЮЧ К ВАШЕМУ ПРОФЕССИОНАЛЬНОМУ УСПЕХУ

ТЕКСТ: ЛЮДМИЛА ЖУКОВА

**В современном динамичном мире, для того чтобы успешно развивать свой бизнес, быть профессионалом, востребованным на рынке труда, соответствовать мировым стандартам качества, необходимо непрерывно повышать свою квалификацию. Ни для кого не секрет, что самыми надежными инвестициями являются инвестиции в собственное образование, поскольку именно они, как показывает практика, неизбежно приводят к успеху. Одним из лидеров в системе дополнительного профессионального образования в нашем регионе является НЧОУ ДПО «Институт переподготовки и повышения квалификации».**



Институт сегодня — это одно из ведущих учреждений Вологодской области, обеспечивающих возможность профессиональной подготовки специалистов в различных сферах знаний. Подтверждением высокого уровня образовательной деятельности института является бессрочная лицензия, выданная Департаментом образования Вологодской области 15 мая 2012 года, а также аккредитации в Российской гильдии риэлторов, в Институте профессиональных бухгалтеров и аудиторов России, в Министерстве труда и социальной защиты РФ, в Управлении Федеральной службы государственной регистрации, кадастра и картографии.

За время существования института накоплен большой опыт разработки и проведения образовательных программ по востребованным в регионе и за его пределами направлениям: оценка стоимости предприятия (бизнеса), антикризисное управление, независимая техническая экспертиза транспортных средств, международные стандарты финансовой отчетности, управление государственными и муниципальными закупками.

Институт реализует более 25 различных курсов, что позволяет выбирать направления, наиболее подходящие для решения ваших

задач. Краткосрочные программы, рассчитанные на 16 часов и более, осуществляются в форме практических занятий, круглых столов, интенсивных тренингов, мастер-классов, деловых игр от ведущих специалистов. По итогам обучения слушатели получают удостоверение о повышении квалификации. Программы профессиональной переподготовки (от 250 часов) проходят в виде практических и теоретических курсов, а также предусматривают стажировку на ведущих предприятиях области. Выпускники, успешно освоившие программы обучения, получают диплом о профессиональной переподготовке с правом ведения деятельности в новой сфере.

Преподавательский состав института — это сплоченная команда высококвалифицированных специалистов-практиков и бизнес-тренеров, обеспечивающих высокое качество обучения. Все специалисты, привлекаемые к образовательному процессу, имеют опыт практической работы с крупными сетевыми компаниями и передовыми вузами страны в области консалтинга, а также имеют опыт преподавания на корпоративных семинарах. Институт также активно сотрудничает с преподавателями из Москвы, С.-Петербурга, Архангельска и других городов России.

Важное место в учебном процессе занимают информационные ресурсы и базы знаний, используются электронные и мультимедийные технические средства обучения. На сегодняшний день в институте созданы необходимые условия для функционирования дистанционных образовательных технологий, так, например, в 2012 году был запущен новый проект — обучающие онлайн-семинары (вебинары) для бухгалтеров и руководителей организаций, специалистов кадровых, финансовых

служб и менеджеров по актуальным вопросам экономики, бухучета, налогообложения и управления бизнес-процессами на современном предприятии. Новый современный и доступный формат обучения через Интернет дает возможность удаленно послушать выступление лектора-эксперта и поучаствовать в обсуждении актуальных вопросов.

Программы дополнительного профессионального образования пользуются устойчивым спросом и вниманием специалистов не только Вологодской области, но и других регионов (Архангельская область, Мурманская область, Республика Коми). Ежегодно переподготовку и повышение квалификации проходят более 1000 человек.

Нашими клиентами являются органы исполнительной власти, муниципального управления, образовательные, медицинские учреждения, учреждения социального обслуживания и культуры, ОВД, коммерческие организации, в т. ч. ОАО «Завод ЖБИ и К», ОАО «Агентство ипотечного жилищного кредитования Вологодской области», ОАО «Корпорация развития Вологодской области», ООО «Энтиком-Инвест», ООО «Газпром межрегионгаз Вологда», ОАО «Вологда-Тисиз», ГП ВО «Агро-продагестство», МУП «Вологдагортеплосеть», ООО «Компания «ЛЕОН» и другие.

Институт предлагает большой спектр программ и методик для вашего профессионального роста и развития. Приходите и убедитесь сами! **Р**

**НЧОУ ДПО «Институт переподготовки и повышения квалификации»**  
г. Вологда,  
ул. Зосимовская, 53а, оф. 1  
[www.ippk-vologda.ru](http://www.ippk-vologda.ru)

# В ПОМОЩЬ ИМПОРТЕРУ

ТЕКСТ: СВЕТЛАНА ЗАРУБИНА

**Сбербанк помогает снизить зависимость российских импортеров от внешнеэкономических факторов и рисков финансового сектора, предлагая оптимальные решения для роста бизнеса.**

Вопросы снижения рисков и производственных издержек стоят не только перед такими постоянными участниками внешнеторговой деятельности как ритейлеры, но и перед предприятиями, импортирующими товары, услуги или оборудование для собственного пользования, в т.ч. для модернизации производства. При этом спрос на торговое финансирование (ТФ), включая финансирование импорта, в 2013 году значительно увеличился. Так, по словам начальника управления торгового финансирования и корреспондентских отношений Сбербанка Андрея Иванова, только за последние три года объем портфеля ТФ банка вырос с 2 млрд до 14 млрд долл. США.

Сбербанк, признанный в 2013 году авторитетными международными журналами Global Trade Review и Global Finance лучшим банком в области торгового финансирования в России и странах СНГ, предлагает линейку продуктов ТФ, основанную на мировых стандартах. Для поддержки импортеров разработана специальная программа, в которой учитываются особенности различных направлений российского импорта и разные цели финансирования.

Так, например, производства непрерывного цикла, требующие бесперебойных поставок сырья или материалов из-за границы, нуждаются не только в низкой стоимости финансовых ресурсов, но и в снижении рисков непоставки товара. Для этих клиентов предназначен универсальный продукт «Постимпортное финансирование», где в рамках полученного от Сбербанка аккредитива иностранный банк осуществляет платеж зарубежному поставщику, предоставляя отсрочку платежа Сбербанку.

«Наше предприятие использует импортные комплектующие для производства мотовездеходов, которые поставляются из стран Азии, — рассказывает заместитель генерального директора по экономике и финансам ОАО «Русская механика» (клиент Ярославского отделения №17 ОАО «Сбербанк России») Александр Шарманов. — Для закупок комплектующих

мы применяем аккредитивы с постимпортным финансированием Сбербанка, что позволяет осуществлять оплату после отгрузки, сведя к минимуму риск непоставки товара. Наши поставщики без задержек получают оплату, а мы — отсрочку платежей по низкой стоимости».

Стоит отметить, что данная схема используется и при приобретении капитальных товаров, в этом случае отсрочка платежа может достигать 5 лет.

Компании, приобретающие дорогостоящее импортное оборудование с длительным сроком окупаемости, могут воспользоваться «Долгосрочным финансированием под покры-

**Для поддержки импортеров Сбербанком разработана специальная программа, учитывающая особенности различных направлений российского импорта и разные цели финансирования.**

тие ЭКА\*». Заемные средства в этом случае предоставляются на длительный срок (до 20 лет) по более низкой стоимости по сравнению со среднерыночным уровнем. «В рамках стратегии развития нашей компании до 2017 года приоритетными задачами является модернизация оборудования и инвестиции в высокие технологии, — рассказывает директор по экономике и финансам ОАО «Архангельский целлюлозно-бумажный комбинат» Олег Губин. — Особенностью сделки было то, что нужно рефинансировать ранее совершенные авансовые платежи и привлечь финансирование на дальнейшие платежи по контракту с австрийской компанией-поставщиком. Сбербанк привлек кредит в евро от иностранного банка под покрытие ЭКА. Не отвлекая собственных ресурсов из оборота, мы получили финансирование на 7 лет на комфортных условиях и рефинансирование авансовых платежей на 3 года».

Для компании-импортера Сбербанк предлагает «Непокрытый

аккредитив в рамках лимита риска на клиента». Здесь при открытии аккредитива клиент не должен предоставлять денежное покрытие или привлекать заемные средства. Лимит устанавливается исходя из рисковой оценки клиента. В рамках лимита на основании заявлений клиента Сбербанк открывает непокрытые аккредитивы. При этом плательщик предоставляет средства только по факту отгрузки и получения извещения о необходимости платежа.

На первый взгляд это сложная схема, использующая сразу несколько продуктов ТФ Сбербанка, таких как непокрытый аккредитив, постимпортное финансирование.

На практике же для клиента она оказывается не сложнее получения привычного кредита. Таким образом, компания, нуждающаяся в доступных ресурсах для работы на внешних рынках, вполне может рассчитывать на содействие в решении ее финансовых вопросов в Сбербанке. Благодаря широчайшей географии присутствия банк предоставляет свои услуги в любой точке России, а также в 20 странах СНГ, Европы и Азии. При этом двери дочерних банков Сбербанка всегда открыты для зарубежных партнеров российских клиентов, а глобальная международная платформа ТФ Сбербанка позволяет предлагать контрагентам гибкие комплексные решения по обслуживанию товаропотоков.

Любую необходимую консультацию можно получить в отделении банка в Вологде (Предтеченская, 33) или в Череповце (б-р Доменщиков, 29) по телефону: (8172) 59-71-13, (8202) 67-40-30. 

**СБЕРБАНК**  
Всегда рядом

\* ЭКА — экспортные кредитные агентства, организации, осуществляющие поддержку национального экспорта.



# БЛАГОСОСТОЯНИЕ НА ПАЯХ

ТЕКСТ: АЛЕКСАНДР НЕСТЕРОВ, ФОТО: АЛЕКСАНДР КОРККА

Когда фондовый рынок переживает снижение, закономерно и снижение интереса инвесторов к паевым инвестиционным фондам (ПИФ). Аналитики называют посткризисный период этапом санации клиентской базы: «в паях» остаются в основном грамотные инвесторы, понимающие суть работы с рынком ценных бумаг и осознанно инвестирующие в ПИФы. Управляющий офисом «БКС Премьер<sup>1</sup>» в Череповце Василий АТАМАНОВ рассказывает, в чем особенности ПИФов как инвестиционного инструмента и по каким критериям следует выбирать управляющую компанию.

— Сейчас, когда происходящее в экономике признают стагнацией, можно ли рассматривать ПИФы в качестве интересных вложений?

— Идеи здесь есть всегда и для совершенно разных инвесторов. Проблема в том, что уровень востребованности ПИФов в России — это во многом результат низкой финансовой грамотности населения. Зачастую

многие просто не понимают, что такое ПИФ, как он работает и, следовательно, не видят преимуществ одного из самых популярных в мире инструментов инвестирования. Нужно понимать, что ПИФы — это долгосрочные инвестиции, то есть определенный результат можно ожидать при правильно выбранной стратегии инвестирования в ПИФ на горизонте 2–3 лет. На мой взгляд, в целом, сейчас довольно благоприятное время для вхождения в паевые фонды, причем не только в консервативные.

— Принято считать, что ПИФы — менее рискованные вложения,

нежели работа на фондовом рынке напрямую. Вы согласны?

— Так принято считать не случайно: при вложении в ПИФ вашими средствами будут управлять профессионалы рынка, а при покупке акций ответственность за инвестиционные решения и конечный результат несете полностью вы сами. Кроме того, управляющая компания работает по государственной лицензии, под жестким контролем регулятора. Поэтому, в соответствии с нашей концепцией персонального финансового планирования, доля паев ПИФов в инвестиционном портфеле зависит от того, насколько

<sup>1</sup> Наименование «БКС Премьер» используется Открытым акционерным обществом «БКС - Инвестиционный Банк» (генеральная лицензия ЦБ РФ № 101 от 23.01.2013 г.) в качестве коммерческого обозначения для идентификации предоставляемых банком услуг.

готов к возможному риску инвестор и насколько он понимает саму суть инвестиций в ПИФы. Владея паями, инвестор точно знает, в какие секторы экономики и в каких пропорциях инвестируются его деньги.

#### — Какова сегодня, на ваш взгляд, выигрышная стратегия?

— Выигрышной стратегией сегодня может быть формирование сбалансированного портфеля из ПИФов акций и облигаций, а также изменение веса разных активов по мере стабилизации рынков. Конечно, наиболее перспективны в финансовом плане долгосрочные вложения. Исходя из нашего многолетнего опыта, мы рекомендуем инвестировать в паевые фонды не менее чем на один год. Оптимальными же, на мой взгляд, являются сроки вложений от 3 лет. Это позволяет нивелировать негативные события на фондовых рынках.

Долгий срок инвестирования в значительной степени снижает риск неудачного входа в рынок. Представьте себе: у вас есть всего лишь три месяца, и вы решили купить акцию. Купили, а рынок пошел вниз. Вы терпите убытки, а срок инвестирования идет. Прошло три месяца, ваша бумага не выросла в цене, но вы вынуждены продать ее. Продали, а рынок развернулся, и вот ваша бумага уже стоит гораздо дороже, чем вы ее покупали. Вам просто не хватило времени. Наиболее комфортными являются те инвестиции, которые не ограничены временным фактором.

#### — Как бы лично вы выбрали управляющую компанию и ПИФ? Расскажите подробно, какие шаги и на каком этапе вы бы предприняли?

— Я рекомендую в первую очередь ориентироваться на надежность компании. Не на наивысшие рейтинги, а на их наличие в принципе. Это означает, что у компании есть необходимые лицензии, и она соответствует нормативным требованиям

ведения деятельности по управлению активами.

Во вторую очередь хочу обратить внимание потенциальных инвесторов на присутствие компании в медиа-пространстве: если компания вкладывает средства в свое публичное продвижение, значит, она развивается и будет развивать свой бизнес, значит, ей важен каждый клиент, и она готова за него бороться — придумывать новые продукты, подходы, предложения для клиентов.

Далее стоит изучить продуктовое предложение и с помощью рекомендаций специалиста компании понять, насколько оно вам подходит и каков уровень сотрудников, отвечающих за самое главное — взаимодействие с клиентами. После встречи возьмите денек на раздумье, изучите

### Финансовые советники «БКС Премьер» готовят рекомендации и формируют портфель в соответствии с персональным финансовым планом, с учетом риск-профиля клиента, а также его ожиданий и срока инвестиций.

информацию в Интернете, сравните продукты других компаний: ПИФы тем и хороши, что полностью прозрачны. Конечно, бонусом является наличие офиса компании в вашем городе или регионе.

#### — Кстати, а какими бонусами сильны ПИФы «БКС Премьер»?

— С прошлого года мы приложили много усилий, направленных на оптимизацию нашего продуктового предложения как в индивидуальном доверительном управлении, так и в фондах, на повышение качества услуг и усиление команды. Аналитики делают экспертизу на глобальные рынки ценных бумаг, дают рекомендации по странам, отраслям, генерируют торговые идеи, направленные на использование в наших портфелях всех возможностей и самых перспективных с точки

зрения инвестиций инструментов глобальных рынков.

Хочется подчеркнуть, что финансовые советники «БКС Премьер» готовят рекомендации и формируют портфель в соответствии с персональным финансовым планом, составленным индивидуально в каждом случае, а также с учетом риск-профиля клиента, его ожиданий и срока инвестиций.

#### — Читатели наверняка будут признательны вам за несколько практических советов.

— Я всегда советую клиентам в первую очередь определиться с целью инвестирования. Мы помогаем оценить каждому клиенту его текущую финансовую ситуацию (доходы, расходы, защиту от рисков и т.д.). И только после этого мы совместно

создаем план для достижения цели. Также учитывайте, что при необходимости вы можете в течение всего нескольких дней отозвать часть средств из открытого паевого фонда или закрыть счет полностью, не потеряв при этом накопленной доходности, если фонд успел заработать за период, когда ваши средства находились под управлением. Не стоит копить средства в надежде выбрать «идеальный» момент для инвестирования. Некоторые наши клиенты для удобства поручают своему банку ежемесячно или ежеквартально переводить фиксированную сумму. Вы можете поступить так же. Это не только сделает процесс инвестирования системным, но и сэкономит ваше личное время.

Инвестировать в ПИФы довольно легко, главное — делать это грамотно и доверять сбережению только профессионалам с заслуженной репутацией. **Р**

<sup>2</sup> ОАО «БКС Банк» является агентом ЗАО УК «БКС» (лицензия ФСФР РФ №21-000-1-00071 от 25.06.2002 г. на осуществление деятельности по управлению инвестиционными фондами, паевыми инвестиционными фондами и негосударственными пенсионными фондами), по выдаче, позашенению и обмену паев.

Подробную информацию об осуществлении ЗАО УК «БКС» деятельности по доверительному управлению, управлению ПИФами, а также об агентах, в том числе о полном, сокращенном фирменном названии, местонахождении, лицензии агентов, вы можете найти в информационном бюллетене «Приложение к Вестнику ФСФР», на сайте [www.bcs.ru/at](http://www.bcs.ru/at), в ленте ЗАО «Интерфакс», в ЗАО УК «БКС» по адресу: Российская Федерация, 630099, г. Новосибирск, ул. Советская, 37, тел.: (383) 210-50-20. Стоимость инвестиционных паев может увеличиваться и уменьшаться, результаты инвестирования в прошлом не определяют доходы в будущем; ЗАО УК «БКС», государство не гарантируют доходность инвестиций в инвестиционные фонды. Прежде чем приобрести инвестиционный пай, следует внимательно ознакомиться с правилами доверительного управления паевым фондом.



**БКС**  
**Премьер**  
В ваших личных целях

г. Череповец, пр. Московский, 51а  
тел. (8202) 20-17-42  
[www.bcspremier.ru](http://www.bcspremier.ru)

# ЭКОНОМИКА СИЮМИНУТНЫХ РЕШЕНИЙ—2

ТЕКСТ: АННА КЛИМОВА, ПСИХОЛОГ

**Мы ошибаемся под влиянием эмоций (об укреплении самоконтроля и силы воли речь шла в предыдущем номере журнала «Бизнес и Власть») и когнитивных заблуждений, причина которых кроется в интеллектуальной ограниченности и экономии мыслительных ресурсов.**

Скорее всего, наш IQ выше, чем у наших бабушек и дедушек, но значит ли это, что мы застрахованы от интеллектуальной ограниченности. Проще говоря, умнее ли мы своих предков? Современный человек лучше категоризирует идеи и распознает абстрактные принципы в результате широкого распространения научных знаний. Однако есть и тревожные факты. По данным российских ученых меньше 20% людей обладают полноценным понятийным (словесно-логическим) мышлением. В ходе исследования солдат датской армии, проведенного Т. Тисдейлом и Д. Оуэном, было установлено, что те, кто проходил IQ-тест в 2003/04 годах, продемонстрировали существенно более низкий результат, чем сдававшие тест в 1998 году. Люди с несформированным понятийным мышлением не могут объективно интерпретировать факты; принимают решения под влиянием несущественной информации; излишне самоуверенны; ошибочно выделяют закономерности там, где их нет; неверно оценивают вероятности наступления будущих событий; не сомневаются в правильности своего видения ситуации. Решения, принятые на основании такой иррациональной интерпретации происходящего, невозможно реализовать.

Поиск решений — это энергозатратное занятие, поэтому наш мозг идет по пути наименьшего сопротивления, экономит ресурсы: несколько микрограммов глюкозы, которая питает нервные клетки. В исследовании (Ш. Данziger, Д. Левав, Л. Авнаим-Пессо, 2011 год) было статистически обработано 1112 решений суда по запросам заключенных о досрочном

освобождении. Ученые обнаружили, что процент благоприятных (в пользу узников) решений постепенно падал от 65% почти до нуля в течение каждой судебной сессии. После обеденного перерыва процент одобрений резко возрастал до 65%. Повышенное содержание глюкозы в крови после еды стимулировало более детальный анализ ситуации. Напротив, уменьшение глюкозы включало режим «быстрого принятия решения» или экономии мышления. Чаще всего мы используем экономную «быструю подсистему» сознания, руководствуясь стереотипами, готовыми рецептами, решениями в один ход. В результате попадаем в ловушки когнитивных заблуждений, которые довольно хорошо изучены в многочисленных экспериментах.

## Когнитивная ошибка: зависимость от контекста

Кажется очевидным, что принятое нами решение не должно зависеть ни от малозначимых аспектов ситуации, ни от формата, в котором представлены варианты выбора, ни от порядка предъявления информации. Однако, исследования демонстрируют обратное.

В эксперименте Канемана одну группу испытуемых спрашивали: «Дожил ли Ганди до 114 лет? В каком возрасте он умер?», а другую: «Дожил ли Ганди до 35 лет? В каком возрасте он умер?». Первая группа оценила жизнь Ганди как гораздо более долгую, чем вторая. Случайный пункт может наводить нас на ошибочные ответы: низкие значения приводят к более низким вариантам ответа, а начав с высоких значений, мы доходим до наиболее высоких из правдоподобных чисел.

Утверждение «Выживаемость в течение месяца после операции составляет 90%» успокаивает больше, чем эквивалентное утверждение «Смертность в течение месяца после операции составляет 10%». Услышав первую формулировку, большинство пациентов соглашаются пройти лечение. Аналогичное по смыслу второе предложение приводит к отказу от операции. Эффект формулировки влияет на принятое решение.

В другом эксперименте варьировали расстановку блюд на полках в школьных столовых. В одних нездоровая пища (чипсы, сладкое, газировка) находилась на уровне глаз учащихся, в других на их месте — здоровые продукты (салаты, фрукты, соки). В результате потребление здоровой пищи в столовых, где она была на виду, повысилось на 25%. Этот принцип («архитектура контекста») используют супермаркеты. Такое мягкое подталкивание воздействует на бессознательные механизмы нашего поведения.

Восприятие предшествующего сигнала запускает цепь ассоциаций, влияющих не только на решение, но и на поведение. В эксперименте Джона Барга студентам университета в возрасте от восемнадцати до двадцати двух лет предложили составить фразы длиной в четыре слова из наборов по пять слов. Одна группа студентов использовала нейтральные слова. Другая работала со словами, которые ассоциируются с пожилыми людьми: «Флорида», «забывчивый», «лысый», «седой» или «морщины». Закончившим задание было предложено перейти в другой кабинет для выполнения следующего теста. Суть эксперимента

заклучалась в этом коротком переходе. Исследователи измеряли время, которое требовалось для прохождения коридора. Студенты, составившие предложения из слов, связанных с пожилыми людьми, двигались медленнее. Набор слов, подготовивший мысли о старости, хотя слово «старый» ни разу не встречалось, задал установку на поведение, связанное с пожилым возрастом (медленная ходьба).

Почти все наши решения и поведение находятся под влиянием контекста или предшествующих воздействий, не улавливаемых нашим сознанием. Исход выбора определяется не его содержанием, а формальными характеристиками рамки, в которую он помещен. В подобных ситуациях предпочтения не предшествуют выбору, а фактически формируются непосредственно в момент его совершения. Более всего мы открыты влияниям, когда действуем автоматически (по инерции) или когда оказываемся в незнакомой ситуации.

**Работа над ошибкой.** Канеман в своей книге «Думай медленно... Решай быстро» предлагает сначала все продумать, просчитать и оценить имеющиеся варианты, и только после этого принимать решение. Если результат очень важен, не доверяйте интуиции и взвешивайте все «за» и «против» с той же тщательностью, какой требует перемножение сложных чисел в уме. Принимая не слишком важное решение, сузьте спектр поиска. Делая выбор, четко сформулируйте ваши основные требования, чтобы руководствоваться действительными своими предпочтениями, а не импульсами или манипуляциями. Приняв окончательное решение, перестаньте думать на эту тему. Не жалеете о том, чего не вернёшь. Ограничивайте время раздумий о тех возможностях, от которых пришлось отказаться.

### Когнитивная ошибка: стремление к избеганию потерь

Она возникает, когда выгодные в некоторых отношениях альтернативы рассматриваются как выигрыш, а невыгодные — как проигрыш в сравнении с существующим на данный момент времени положением вещей (точкой отсчета). Эмоциональные переживания, связанные с проигрышем, приблизительно

вдвое сильнее, чем радость от выигрыша. Поэтому в большинстве случаев люди пытаются исключить потери, нежели желают достичь каких-то результатов. Иррациональное поведение подобного рода выражается в болезненном восприятии изменений и сопротивлении нововведениям, даже когда они выгодны и издержки, связанные с отказом от старого, невелики.

Представьте, что баланс вашей банковской карты составляет 1000 долл. Вы согласитесь на участие в лотерее с равными шансами уменьшить его до 900 долл. или увеличить до 1300? Другая альтернатива: имея нулевой баланс рисковать, учитывая равные шансы проиграть 100 или выиграть 300 долл.. Очевидно, что на эти одинаковые по сути вопросы вы должны дать одинаковые ответы, однако исследования показывают, что большинство людей, отказываясь от риска в первом случае, соглашаются на него во втором. Это обусловлено тем, что в данных вопросах используются различные точки отсчета. В первой формулировке точка отсчета равна нулю, что подчеркивает размер отдельно взятого выигрыша или проигрыша. Во вто-

осложнения от прививки. Другой пример: отказ покупать страховку от наводнений, даже если она хорошо субсидируется государством и стоит гораздо ниже справедливой рыночной цены. В этом случае люди не экстраполируют опыт пережитых малых опасностей на возможности более серьезных рисков; наоборот, прошлый опыт наводнений, не отразившихся на их благосостоянии, устанавливает верхнюю границу ожиданий максимально возможного риска. Защищенность от малых опасностей приводит к бездействию по отношению к большим рискам: люди защищаются от регулярных малых наводнений, но не от неожиданных больших.

**Работа над ошибкой.** Принимая решение, объединяйте выигрыш и проигрыш, используйте различные точки отсчета, проверяйте, как изменяются условия в зависимости от варианта формулировки. Рассмотренный выше пример можно переформулировать следующим образом: пойдете ли вы на риск, имея равные шансы потерять 100 долл., в результате чего баланс вашего банковского счета уменьшится до 900 долл., и выиграть 300 долл., в результате чего

**Поиск решений — это энергозатратное занятие, поэтому наш мозг идет по пути наименьшего сопротивления, экономит ресурсы: несколько микрограммов глюкозы, которая питает нервные клетки.**

рой формулировке точка отсчета равна 1000 долл., что наглядно демонстрирует финансовые последствия того или иного решения. Мы попадаем в ловушку ошибки «избегание потерь» — при сравнении эквивалентных по величине проигрышей и выигрышей придаем относительно большую отрицательную ценность первым, чем положительную ценность вторым.

Кроме того, мы склонны испытывать большее сожаление по поводу результатов своих действий, чем в отношении своего бездействия. В этом случае бездействие воспринимается как более безопасное и желательное, чем вмешательство в ситуацию, несущее такие же последствия. Пример — антивакциновство, когда родители предпочитают риск получить осложнения от болезни, риску получить

у вас окажется 1300 долл.?

Пользуйтесь рациональным методом оценки рисков. Если перед вами стоит выбор — 100% шанс потерять 15 долл. или 5% шанс потерять 400 долл., можно умножить 15 на 1, а 400 — на 0,05 и выбрать вариант с наименьшим значением. Эта формула известна как расчет «ожидаемой пользы».

Оценивайте привлекательность альтернатив не только в настоящем, но и в будущем, предвосхищая возможное развитие событий.

Знание о том, как мозг ошибается в принятии решений, не избавляет нас от ошибок. Однако, осознавая свою ограниченность, мы в каждый конкретный момент времени можем выбирать тот способ мыслительной деятельности, который наиболее оптимален для решения конкретной проблемы. **BB**

# НАВСТРЕЧУ СОЛНЦУ

ТЕКСТ: СВЕТАНА РЯБИНИНА

**В начале года сотовый оператор Tele2 и Вологодское региональное отделение «Союза архитекторов России» при поддержке журнала «Бизнес и Власть» предложили вологжанам принять участие в фотовыставке. Фотографы — профессионалы и любители — идею поддержали. За неделю было собрано более сотни работ, которые вошли в экспозицию и украсили один из залов областного «Дома Архитектора». Жюри, в состав которого вошли известные творческие люди и представители бизнеса, выбрало лучшую фотоработу. Ее автором оказалась Татьяна ШИБАЕВА.**



светопись, как еще называют фотографию.

— **Расскажите о работе, которая победила в конкурсе. Она вызывает разные эмоции у зрителей. А какие мысли в нее вложили вы?**

— Я назвала победившую на фотоконкурсе работу «Навстречу солнцу. Ленинградский мост». Но это был закат. Снимок сделан 18 ноября 2013 года в 15 часов 38 минут. Помню, как я спешила успеть сделать несколько снимков, потому что солнце стремительно опускалось за горизонт, помню, обрадовалась, что по мосту идет человек, причем один... Много ли фотографу надо?! Удачный снимок, и в результате — прекрасное настроение. А солнце между тем спряталось за домами, машины вернулись на свои стоянки, чтобы утром снова идти и ехать по кругу...

— **Помимо фотографии, есть ли другие увлечения?**

— В настоящее время я являюсь участником неформального творческого содружества фотографов «FotoLira», которое мы образовали совсем недавно, но где благодаря действительно увлеченным людям открывается совершенно новое видение фотографии. Мне нравится делать коллажи — открытки к праздникам. Так, от фотоклуба «Северянин» моими открытками были поздравлены с 2013 годом губернатор области Олег Кувшинников и глава Вологды Евгений Шулепов. На 90-летие почетного гражданина города Вологды, мэтра фотографии Абрама Бама, с которым я была лично знакома, мной был изготовлен и подарен от имени коллектива фотоклуба коллаж большого размера.

Еще мне нравится ретулировать старые фотографии. Есть желание сделать фотокнигу своей жизни. Пишу стихи. В 2010 году вышел мой сборник «Никогда не буду невлюбленной». Это женские стихи, которые рождаются у меня почти мгновенно при определенном настроении.

— **Давайте познакомимся с вами поближе. Расскажите немного о себе.**

— О себе. Свободная, адекватная, творческая личность. Шутка! Но... с долей правды. Наступило такое время в моей жизни, когда можно позволить себе заняться тем, чем хочется. И по большому счету — это фотография. Благодаря ей появляются новые знакомые, желание просто гулять по улицам, паркам, пригородным местам, путешествовать. Есть стремление видеть такие мелочи, мимо которых в повседневной жизни мы обычно проходим, не замечая.

А еще мною воспитаны два чудесных сына, которые являются главной опорой в жизни. Радуют своей любовью и нежностью две внучки и внук, которые с удовольствием выступают моделями в домашних фотосессиях.

— **Вологда — это ваш родной город? Перемены, которые были заявлены основной темой прошедшей фотовыставки, — это все-таки реальность или только слова и образы?**

— Вологда — это родина моих сыновей и внуков. Значит, Вологда стала и моим родным городом тоже. А перемены — это понятие такое... Они всегда были, есть и будут. Было бы странно, если бы их не было.

— **В каком жанре вы снимаете?**

— Для меня в фотографии интересны все жанры. У меня нет

— **Как давно вы занимаетесь фотографией?**

— Знакомство с фотографией началось в 1980 году, в этом году в нашей семье появился первенец-сын. Мне хотелось запечатлеть его совсем маленьким и то, как он растет. А четыре года назад жизнь свела меня с фотографом Леонидом Стариковым, который увидел в моих снимках что-то интересное и предложил оформить к моему юбилею небольшую персональную выставку. Позже я стала участвовать в жизни фотоклуба «Северянин».

Потом появилась фотокамера Nikon D3100, качество работ, естественно, выросло. Появилось желание освоить азы фоторедактирования. И на вопрос, почему я выбрала именно это направление творчества, можно ответить так: я интуитивно ощутила эту изумительную



Фото-победитель

коммерческой цели, поэтому снимаю все интересное, что встречается на пути. Если получается удачный портрет, просто дарю его тому, кто сфотографирован. Нравится снимать абсолютно все, где есть свет и тени, интересный сюжет или самобытная личность.

— **В Вологде есть талантливые фотографы, на ваш взгляд?**

— Несомненно, есть! Я создала альбом на компьютере и назвала его

«Зацепило». Хочу хранить там фотографии, которые при первом взгляде на них вызывали бы эмоции. Но пока он у меня почти пуст.

— **Фотограф — это в первую очередь творческая личность или рядовой исполнитель?**

— По моему мнению, это должна быть творческая личность. Но в основной массе — это рядовые исполнители. **Р**

## Ленинградский мост: оценка жюри

**Владимир Зайцев, коммерческий директор «Tele2 Вологда»:** «Мне сюжет понятен и знаком. Привычный вечер городского дня. Вологжане спешат домой к близким и любимым. Разные люди, но чем-то они схожи в желании спокойствия и счастья».

**Михаил Трапезников, фотограф:** «Работа наталкивает на мысль, что вокруг не все так красиво. Пустые вывески, палки, солнце садится в безнадежность. Как будто случился апокалипсис культуры».

**Наталья Нестерова, руководитель проекта «Бизнес и Власть»:** «Урбанистический пейзаж — тема сложная. Но здесь автору удалось поймать момент, чтобы, с одной стороны, показать красоту повседневной жизни, а с другой — заставить задуматься о ее скоротечности».

## Прямые рейсы из Череповца

- 📍 Москва
- 📍 Санкт-Петербург
- 📍 Мурманск
- 📍 Хельсинки
- 📍 Великий Устюг

### Скоро — прямые рейсы

- 📍 Калининград с 1 мая
- 📍 Сочи, Анапа, Геленджик с 31 мая
- 📍 Болгария с 3 июня



РЕКЛАМА

Справки и бронирование авиабилетов в аэропорту «Череповец»: +7 (8202) 67-52-22, 64-64-01.  
 Подробная информация на сайте авиапредприятия: [www.severstal-avia.ru](http://www.severstal-avia.ru)

# ИМИДЖ ЧЕРЕЗ ОБЪЕКТИВ

ТЕКСТ: ВАЛЕРИЙ БУТЫМОВ

**Технологии фотографирования постоянно совершенствуются и становятся все более доступными широким массам, однако это далеко не всегда означает высокое качество тех снимков, которые мы видим в рекламных или имиджевых материалах. Некоторыми профессиональными знаниями из области мужской портретной съемки с нами поделился фотограф Михаил ТРАПЕЗНИКОВ.**

В первую очередь крайне важно **определиться с целью фотографирования**. Для чего будет использоваться фотография? Идет ли речь о предвыборной агитации, журнальном материале, баннере или другой площадке для размещения фото — каждый снимок будет иметь свой характер, свое настроение, свои особенности. Здесь встает вопрос о профессионализме фотографа. Профессионал помимо знания технической стороны вопроса обладает еще и очень обширной базой по созданию образа. Выражение лица, эмоции, поза, одежда, антураж, отдельные детали — все это он должен учитывать при создании имиджа фотографируемого человека, а также организации, которую тот представляет.

Скажем, с позиции печати нельзя надевать черные вещи и вещи в мелкую полоску — черный цвет выглядит нерельефным пятном, а мелкая полоска или клетка создают разводы. Также рекомендуется брать на фотосъемку несколько вариантов нарядов, чтобы была возможность комбинирования и гармоничного подбора разных предметов одежды. Не стоит игнорировать аксессуары: очки, часы, запонки, изящная ручка, планшет или телефон помогут крайне выигрышно выглядеть на фото.

Что касается непредметной внешности, то стоит придерживаться **принципа общей опрятности**: чистые и причесанные волосы, гладко выбритое лицо или аккуратная бородка — на все это аудитория обращает много внимания. Фотографы рекомендуют хорошо выспаться перед съемкой, чтобы избежать отеков и мешков под глазами. Если же это природная черта, то не нужно чураться нанесения некоторого количества косметики.

Разумеется, огромную роль играет **психологический настрой**

**человека**, чей портрет снимает фотограф. Важно преодолеть напряжение и довериться профессионалу. В некоторых ситуациях, например, чтобы отразить образ доброжелательного руководителя, лучше не сдерживать эмоций. Широкая и непринужденная улыбка приятнее для аудитории, чем нарочитая суровая маска. В других случаях, наоборот, можно сделать акцент на серьезности — опытный фотограф знает, каким образом создается необходимый эффект. Как правило, на одной съемке делают разные снимки, чтобы было разнообразие.

Многих волнует **вопрос с ретушью фото**. Некоторые поддаются стереотипу, что при обработке человек на фото становится похож на куклу. Это далеко от истины. Ретушь крайне важна. Дело в том, что с ее помощью можно избавиться от некоторых изъянов, а в иных случаях есть возможность подчеркнуть отдельные элементы, сделать их более привлекательными.

При съемке также важно оговорить с фотографом — устно или в письменной форме — **дальнейшее использование готовых снимков**, например, в его портфолио. Ведь подразумевается, что фотограф вправе использовать любые свои работы для рекламы, а в данном случае нужно согласие клиента.

Такое количество нюансов диктует **ценообразование**. Зачастую фотографы-любители, установив низкую планку стоимости, являются крайне привлекательными для потенциальных клиентов, а уже после фотосессии оказывается, что заказчик недоволен сделанной работой. Любительский подход недопустим, когда снимок планируется для размещения, скажем, на официальном сайте или на обложке журнала. **68**

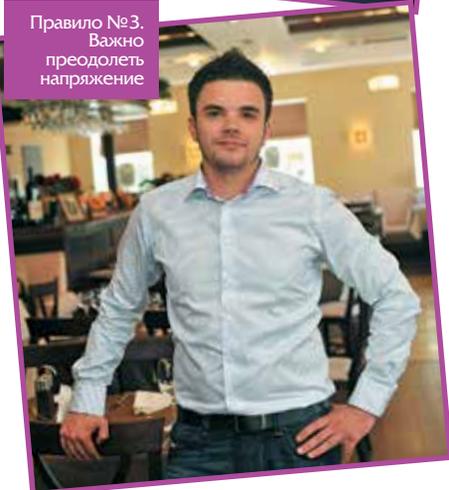
Правило №1.  
Использование аксессуаров приветствуется



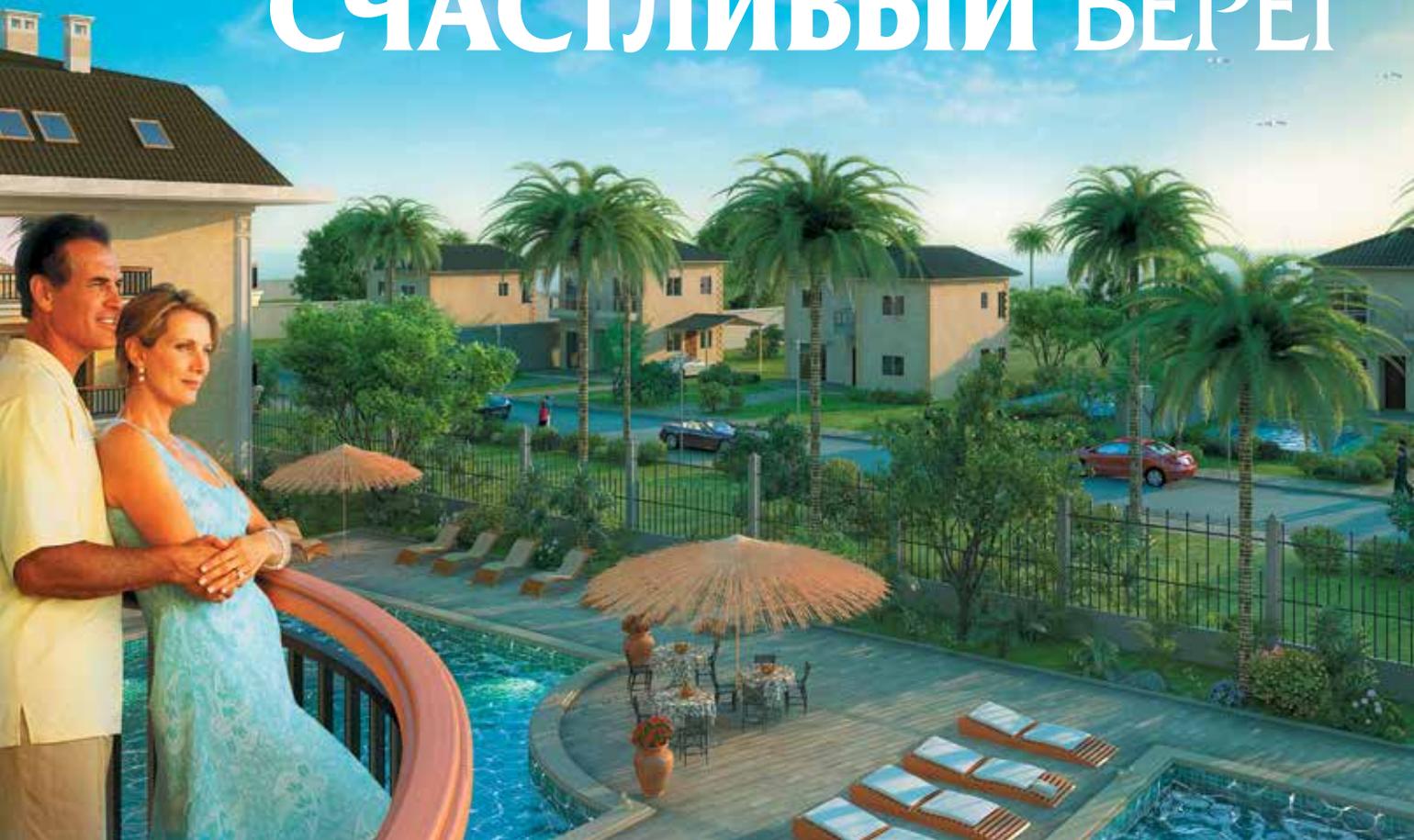
Правило №2.  
Не стоит пренебрегать ретушью



Правило №3.  
Важно преодолеть напряжение



# СЧАСТЛИВЫЙ БЕРЕГ



ТЕКСТ: ОЛЬГА АКСЕНОВА

**Рынок недвижимости сегодня предоставляет широкие возможности для инвестиций, которые, несомненно, обладают такими свойствами, как надежность и долговечность. Особенно это касается зарубежной недвижимости, последние годы все больше интересующей россиян. Среди стран, недвижимость в которых удовлетворяет самым взыскательным вкусам и в то же время доступна по цене, Болгария — несомненный лидер.**

Это подтверждают официальные данные о том, что на конец 2012 года в стране насчитывалось около 350 тысяч домовладений в собственности россиян, что в разы превышает количество купленной россиянами недвижимости в остальных европейских странах Черноморского и Средиземноморского региона.

О преимуществах покупки апартаментов в строящемся жилом комплексе «Счастливы берег» на Черноморском побережье Болгарии читателям журнала «Бизнес и Власть» рассказала управляющая компании «Русский Север» **Наталья Кръстанова**. Наталья родилась и выросла в России, закончила вуз в Санкт-Петербурге и уехала вместе с мужем-болгарин

на его родину. Уже почти 20 лет она живет и работает в стране, которая стала для нее вторым домом.

— **Наталья, в чем вы видите преимущества именно Болгарии для наших соотечественников, собирающихся вложить средства в зарубежную недвижимость?**

— Во-первых, стоимость. Благодаря доступным ценам россияне в Болгарии имеют возможность купить недвижимость на побережье, в то время как на других европейских курортах зачастую могут позволить себе лишь арендовать сопоставимые по комфорту апартаменты.

Также немаловажным фактором в пользу решения о покупке именно

болгарской недвижимости на море является мягкий климат: средняя температура зимой в диапазоне от  $-3$  до  $+3$  C, летом  $+22$  —  $+35$  C. Курортный сезон длится с мая по сентябрь и укладывается в привычные нам климатические рамки. Это подходит людям, заботящимся о своем здоровье, не любящим резкие температурные перепады, идеально для семей с маленькими детьми, которым категорически противопоказана резкая смена климата «из зимы в лето».

Несомненным плюсом отдыха в Болгарии является и возможность общаться с местными жителями на русском языке. Старшее поколение болгар, заставшее времена существования СССР, знает русский



**Наталья Кръстанова:**  
**«Поселок Равда является одним из самых известных болгарских климатолечебных курортов национального значения, который удачно расположен с транспортной точки зрения: он находится в 20 км от аэропорта г. Бургаса, в 1,5 км от старинного города Несебра и соединяющей с ним пляжной косы на берегу живописного залива».**

язык со школьной скамьи, а среди молодежи русский сейчас пользуется большой популярностью, многие выбирают его в качестве иностранного, ведь существенная доля бизнеса здесь ориентирована на Россию. Нашим соотечественникам несложно будет также выучить несколько фраз на болгарском, который принадлежит к семье славянских языков. Я сама очень быстро освоила болгарский язык еще до переезда сюда на постоянное место жительства, и теперь не каждый болгарин опознает во мне русскую.

Стоит обратить внимание и на то, что собственники жилья имеют право на получение многократной визы и даже вида на жительство в Болгарии, что значительно упростит процедуру въезда в страну.

Приятным открытием для россиян, впервые посетивших Болгарию, станет поистине европейское качество сервиса, вполне сопоставимое с курортами Италии, Испании, Греции и которым, к сожалению, пока не могут похвастаться отечественные черноморские курорты.

Могу на собственном опыте подтвердить, что болгары очень гостеприимный и дружелюбный народ. Особенно это проявляется по отношению к россиянам, которые составляют львиную долю в туристическом потоке страны.

— **Наталья, почему ваша компания выбрала поселок Равда для строительства жилого комплекса «Счастливый берег»?**

— Равда является известным климатолечебным морским курортом национального значения и отличается чудесным пляжем, приятным климатом, множеством домов отдыха и детских лагерей. Поселок удачно расположен с транспортной точки зрения: он находится в 20 км от аэропорта г. Бургаса, в 1,5 км от старинного города Несебра и соединяющей с ним пляжной косы на берегу живописного залива.

Все дома и постройки в поселке не выше 3-х этажей с мансардой. Равда — тихий, приятный, чистый городок с дружелюбным населением.

Близ него раскинулись бахчи, виноградники и огороды, где можно купить сельскохозяйственные продукты по низким ценам.

Равда — это популярный морской курорт с частными отелями и квартирами, богатой спортивной базой. Местность располагает несколькими большими, красивыми и чистыми пляжными заливами, оснащенными зонтами и шезлонгами. Семьям с маленькими детьми будет удобно, что в поселке есть свой аквапарк. Для любителей активного отдыха работают спортивные школы парусного спорта, водных лыж, виндсерфинга, гребли и плавания. Экологически чистый песчаный пляж является важным условием для полноценного отдыха.

В курортном поселке есть небольшие магазинчики, рынок, торговые и фруктовые лавки, а также недорогие рестораны, дискотеки, закулочные, пивные бары, предлагающие международную кухню. Инфраструктура Равды обеспечивает жителям и гостям курорта доступ к медицинской помощи, почтовым услугам и банковским терминалам.

Регулярные автобусы и маршрутные такси ходят до Бургаса (каждые 30 минут), Несебра (каждые 20 минут) и Солнечного берега. До Бургаса и Несебра курсирует частный водный транспорт. В Равде также есть туристический открытый мини-поезд, развивающий небольшую скорость, который ходит до города Несебра и обратно.

В поселке Ахелой в 6 км от Равды есть популярная водо- и грязелечебница, что может быть интересно нашим соотечественникам, привыкшим совмещать отдых с лечебно-оздоровительными процедурами.

Важно добавить, что жизнь в Равде не замирает с окончанием курортного сезона, это жилой поселок с круглогодично функционирующей инфраструктурой. В муниципалитете Несебра сейчас обсуждается вопрос об открытии русской школы из-за большого числа наших соотечественников, купивших жилье в этом районе.

Совокупность вышеперечисленных факторов — чудесного климата, развитой туристической инфраструктуры, близости к «курортной Мекке» Болгарии — Солнечному Берегу, и в то же время тишина и покой небольшого уютного городка — сыграла для нашей компании решающую роль в определении места строительства жилого комплекса «Счастливый берег».

— **Расскажите, пожалуйста, поподробнее об этом жилом комплексе.**

— Закрытый жилой комплекс «Счастливый берег» расположен в 300 метрах от берега Черного моря. Жилой комплекс состоит из трех четырехэтажных корпусов. Блоки «А» и «Б» соединены между собой, блок «В» — это отдельно стоящее здание. Все корпуса выполнены в едином архитектурном стиле и имеют оптимальные планировочные решения. На первых этажах размещена инфраструктура, а со второго этажа и выше — жилые квартиры (апартаменты). На территории комплекса находятся три жилых корпуса с современными бесшумными лифтами, два открытых



бассейна, пул-бар, подземные и надземные парковки, детские и спортивные площадки. Комплекс огорожен и находится под круглосуточной охраной. Корпуса изготовлены из монолитного бетона, стены из керамического кирпича, крыша покрыта керамо-черепицей. Фасад отделан штукатуркой и камнем. Приятно порадует и внутренняя отделка апартаментов, которая включает окна и двери ПВХ с алюминиевыми стеклопакетами. Мансардные этажи корпусов имеют террасы. Половину площади участка занимает зеленая зона.

Жилой комплекс «Счастливый берег», расположенный на берегу Черного моря, — это сочетание высокого уровня комфорта современного жилья с элегантной простотой загородных резиденций. Развитая инфраструктура, высокий уровень сервиса и соответствие самым взыскательным требованиям к качеству жилья выгодно отличают его от других жилых комплексов Болгарии.



— **На какой стадии находится строительство комплекса и когда планируется заселение?**

— Планируемая дата сдачи всего жилого комплекса — 15 июля 2014 года. На данный момент все корпуса готовы, а также готовы все подземные гаражи.

— **Куда могут обратиться наши читатели, которых заинтересовал ваш рассказ?**

— Представители нашей компании уже открыли продажи апартаментов «Счастливый берег» в Москве и Санкт-Петербурге. И вот теперь у вологжан тоже появилась возможность воспользоваться замечательным предложением и вложить средства в недвижимость на черноморском побережье Болгарии. Подробнее о ценах и деталях оформления документов можно узнать у наших представителей. **P**



Выбор планировок не ограничен представленными в данной рекламе.

**АН «Русский Север»**  
Тел. (8172) 72-33-23,  
21-10-10, 8-911-501-16-10,  
[www.happycoast.ru](http://www.happycoast.ru).

УСЛУГИ  
ДЛЯ БИЗНЕСАЗАДАЧИ ВАШЕГО БИЗНЕСА  
В ЦЕНТРЕ ВНИМАНИЯ

## «У меня свой бизнес.

Он научил меня ценить время и оператора связи. Для своей компании я выбрал оператора Ростелеком, и задачи моего бизнеса оказались в центре его внимания. Ростелеком всегда предлагает эффективные и оптимальные решения. **Рекомендую!»**

## УСЛУГИ

- Новая телефония
- Web-видеоконференции
- Приложения 1С
- Управление складом — мой склад
- Виртуальный офис
- Управление взаимоотношениями с клиентами (CRM)

## ПРЕИМУЩЕСТВА

- Отсутствие крупных затрат на организацию, поддержку и администрирование услуг
- Услуги доступны везде, где есть Интернет
- Безопасная передача данных и высокая степень защиты ресурсов Ростелеком
- Быстрая организация и бесплатный тестовый период\*

БИЗНЕС

8 (800) 200 3 000  
www.rt.ru | www.o7.comРостелеком  
Больше возможностей

Услуги платные, правила и условия подключения услуг, требования к Клиентскому оборудованию уточняйте по телефону 8 (800) 200 3 000 или на сайтах [www.rt.ru](http://www.rt.ru), [www.o7.com](http://www.o7.com)  
\*Бесплатный тестовый период для услуг «Приложения 1С», «Виртуальный офис», «Мой склад», «CRM» — 30 дней, для услуги «Новая телефония» — 3 дня; для услуги «Web-видеоконференции» — не предусмотрен.