

БИЗНЕС и ВЛАСТЬ

Областной деловой журнал

№5 (86) 2018 г.

И Н Ф О Р М А Ц И О Н

О Е И З Д А Н И Е

КАДРОВЫЙ ЗАПРОС

Что думает бизнес и вузы
о системе подготовки
специалистов для нужд
региональной экономики

«БИЗНЕС В ЛИЦАХ»

Номинанты VII Ассамблеи
предпринимателей
Вологодской области

ЛЕТО В ГОРОДЕ

Интересно и полезно:
куда определить детей,
пока в дни летних
каникул вы на работе

Александр БЫКОВ:

**«НЕПРЕРЫВНОЕ ОБРАЗОВАНИЕ -
УСЛОВИЕ ПОВЫШЕНИЯ
ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТИ ТРУДА»**





КОМПАНИЯ «ПОЛИГРАФ-ПЕРИОДИКА»

КАЧЕСТВО
ПОРЯДОЧНОСТЬ
СКОРОСТЬ



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

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

ПОЛИГРАФИЧЕСКАЯ ПРОДУКЦИЯ



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

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

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

5 КОЛОНКА РЕДАКТОРА

6 ГЛАВНЫЕ НОВОСТИ

10 **БИЗНЕС** **В ЛИЦАХ**

Картина малого предпринимательства в регионе и примеры успешных организаций.

МАЛЫЙ БИЗНЕС РЕГИОНА: ОТ ВЫЖИВАНИЯ К МАСШТАБИРОВАНИЮ

МЕДИЦИНСКИЙ ИДЕАЛ

«ПРИСУХОНСКОЕ»: ПОСТУПАТЕЛЬНОЕ РАЗВИТИЕ

СТРОИТЕЛЬСТВО НА ВЕКА

ОТДОХНУТЬ ДУШОЙ

ТОРФ, ВЗЯТЫЙ ЗА ОСНОВУ

ПРОФЕССИОНАЛИЗМ – ЗАЛОГ УСПЕХА

РАБОТАТЬ ПО СОВЕСТИ

В ПОИСКАХ НОВЫХ РЕШЕНИЙ

20 ОПОРА И ПОДДЕРЖКА

В НУЖНОЕ ВРЕМЯ В НУЖНОМ МЕСТЕ

Хотите навести порядок в компании — приходите на бизнес-завтраки, организованные «ОПОРОЙ РОССИИ» и Бизнес-лабораторией «Этажи».

22 БИЗНЕС НА ЭКСПОРТ

ГОРИЗОНТЫ СОБЫТИЙ

Как вологодские компании могут поучаствовать в госпрограммах поддержки экспорта? Слово нашим экспертам.

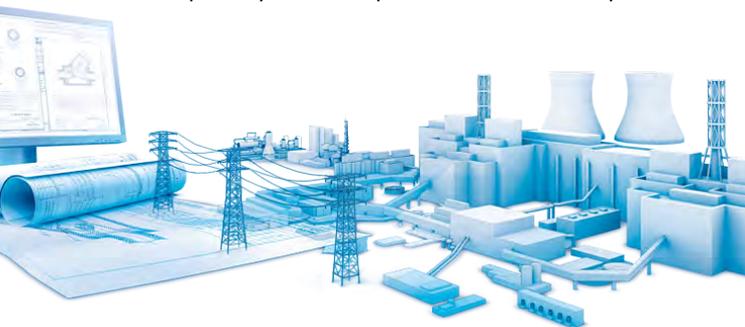
ЭКСПОРТНАЯ МИССИЯ

Основные направления работы общественной организации «ОПОРА РОССИИ» по развитию экспорта.

26 ЭНЕРГЕТИКА

ВЫСОКИЙ УРОВЕНЬ ОТВЕТСТВЕННОСТИ

Важное событие для регионального бизнеса: функции гарантирующего поставщика электроэнергии перешли к филиалу МРСК Северо-Запада «Вологдаэнерго».



29 ОБРАЗОВАНИЕ

ПОЛЮБИТЬ ПРОФЕССИЮ

Вологодский кооперативный колледж готовит квалифицированные кадры для сферы торговли и индустрии гостеприимства.

НА ПЕРЕДОВОЙ ПРОГРЕССА И БИЗНЕСА

Как устроен открывающийся на днях Региональный научно-технический центр ЧГУ, рассказывают сотрудники вуза.

ВОГУ 3.0: ПУТЬ К УСПЕХУ

Новый ректор Вологодского госуниверситета Вячеслав Приятелев – о стратегии развития одного из ведущих вузов региона.

НА ВЫСОКОМ УРОВНЕ

Вологодский филиал РАНХиГС позиционирует себя как прочная образовательная платформа для подготовки управленческого резерва.

ЛУЧШАЯ ИНВЕСТИЦИЯ

Вологодский научный центр РАН приглашает учиться тех, кто планирует делать карьеру в инновационной экономике.

ЮРИДИЧЕСКАЯ ВОЛОГДА

Северо-Западный институт Университета им. О.Е. Кутафина (Вологодский филиал МГЮА) наглядно показал, что такое учеба в одном из лучших юридических вузов страны.



38 КАДРЫ ДЛЯ РЕГИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ

Совместный проект журнала «Бизнес и Власть» и «Союза промышленников и предпринимателей Вологодской области»

КАДРОВЫЙ ЗАПРОС

НОВАЯ ЖИЗНЬ «ПОЧТЫ РОССИИ»

ПРАКТИЧЕСКИЙ ОТБОР

«ИММИД»: ТРЕТИЙ В РОССИИ

СОЗИДАТЕЛИ

В СОВМЕСТНОЙ РАБОТЕ НА БЛАГО ЛЮДЕЙ

НАДЕЖНЫЙ КАРКАС

ФАВОРИТ В СВОЁМ ДЕЛЕ

50 РАЙОНЫ

НА МЕСТНОМ УРОВНЕ

«Денег никогда не будет достаточно», – уверен Юрий Сапожников, глава Вологды и председатель областной Ассоциации «Совет муниципальных образований».

52 ТОЧКА ЗРЕНИЯ

ЕЕ ПРИМЕР – ДРУГИМ НАУКА

О шведской демократии и свободе печати. Плюсы, минусы и просто особенности. Эксклюзивное интервью писателя Пера Энеруда.

54 ДЕТИ: ЛЕТО В ГОРОДЕ



ПОЛЕЗНОЕ ЗАНЯТИЕ

Если вы живете и работаете в Вологде, у вас есть множество вариантов сделать так, чтобы городской отдых детей был насыщенным интересными и познавательными делами.

ЛЕТНЯЯ ШКОЛА «А-ЭЛИТЫ»

Центр технического творчества вологодской компании «А-Элита» приглашает ребят в возрасте от 5 до 17 лет.

70 ИЗ АРХИВА ЖУРНАЛИСТА

СУБЪЕКТИВНЫЙ РЕАЛИСТ

Поучительный и грустный рассказ об одном частном инвестиционном эксперименте, случившемся в Верховажском районе в конце 2000-х годов.



72 ОБРАТНАЯ СВЯЗЬ

ОТЗЫВЫ НАШИХ ЧИТАТЕЛЕЙ И ПАРТНЕРОВ

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

ЛИЧНЫЙ КОНСУЛЬТАНТ

59 КОНСАЛТИНГ

ДЕЛОВАЯ КУЛЬТУРА: ПЕРЕФОРМАТИРОВАНИЕ

Продюсерский центр «SV-класс» масштабно и с пользой для бизнес-аудитории отметил свое трехлетие.

ЭТО ТЕЛЕФОННЫЙ РАЗГОВОР

Как правильно вести переговоры по телефону? Участникам мастер-класса и нашим читателям рассказал Евгений Жигилий.



ДРАЙВЕР ЭКОНОМИКИ

Почему франчайзинг является эффективным инструментом для начала ведения бизнеса.

ЭФФЕКТ БАБОЧКИ

Психолог и писатель Сергей Азимов рекомендует всегда стараться действовать стратегически.

66 БАНКОВСКИЙ ЭКСПЕРТ

ВАЛЮТНЫЙ КОНТРОЛЬ СТАНОВИТСЯ ГИБЧЕ

О последних изменениях в законодательстве рассказывает постоянный автор рубрики председатель Правления банка «Володжанин» Алексей Игнатъев.

67 СВЯЗЬ

БИТВА ЗА ЛОЯЛЬНОСТЬ

Как компания Tele2 планирует завоевывать российский рынок «виртуальных операторов».

68 АВТО

НАГРАДА ОТ ПРЕЗИДЕНТА

«Тойота Центр Вологда» признан лучшим дилером Toyota в 2017 году. В компании отметили это событие, пригласив гостей на презентацию новой Toyota Camry.



- Производство и монтаж фасадного декора.
- Инновационная технология производства архитектурных элементов из пенополистирола с защитным покрытием.

Пять основных преимуществ:

- Роскошный внешний вид
- Легкий вес
- Простой монтаж
- Долговечность и надежность
- Смешные цены



Элементы фасадного декора:

- Карнизы
- Колонны
- Пилястры
- Наличники
- Подоконники
- Рустовые и замковые камни

Производственно-торговая компания ПОЛИФАСАД

Наши контакты:

Вологда, ул.Преображенского, 28
(Строймаркет ЛИДЕР), выставочный зал "ПОЛИФАСАД"
тел.: (8172) 70-64-70, сайт: pfs35.ru

реклама



26 мая, когда уже будет сдан в печать этот номер, празднуется День российского предпринимательства. Готовясь к нему в этом году, редакция отошла от сложившейся у нас практики – мы решили, что специальный проект «Бизнес в лицах», который мы ведем уже несколько лет совместно с департаментом экономического развития области, дорос до того, что вполне может заменить собой рубрику «Тема номера». Собственно, вопросы развития малого бизнеса, яркие примеры успешных хозяйств и предприятий области из номера в номер становятся темами для наших публикаций. Так почему бы раз в году не выделить наших героев по-особому?

В этом номере мы рассказали о некоторых номинантах Ассамблеи предпринимателей Вологодской области (торжественная церемония состоялась накануне праздника, 25 мая в Череповце). Все эти люди достаточно скромные для того, чтобы говорить о себе и своем личном пути к успеху, но при этом настолько увлеченные своим делом, что с радостью готовы презентовать свой бизнес на страницах журнала.

Другая сквозная тема номера – подготовка квалифицированных кадров для реального сектора экономики региона. Совместно с членами «Союза промышленников и предпринимателей Вологодской области» и руководителями учебных заведений мы довольно подробно разбираемся, каковы спрос и предложение на рынке профессионального образования.

Мы адресуем посыл наших спикеров не только родителям девушек и юношей, «обдумывающих житье», но и чиновникам, ответственным за внедрение новых подходов к подготовке конкурентоспособных и высококвалифицированных кадров. Недавние слова Владимира Путина на ПМЭФ о том, что Россия в своем развитии будет опираться на человеческий капитал и кадровый потенциал людей, не должны остаться просто словами.

Главный редактор
Александр Мальцев

Областной деловой журнал

БИЗНЕС И ВЛАСТЬ

Для тех, кто принимает решения

УЧРЕДИТЕЛЬ И ИЗДАТЕЛЬ
ООО «АН-МЕДИА»

«ОБЛАСТНОЙ ДЕЛОВОЙ ЖУРНАЛ «БИЗНЕС И ВЛАСТЬ»

СВИДЕТЕЛЬСТВО О РЕГИСТРАЦИИ:
ПИ № ТУ 35 00120, ВЫДАНО УПРАВЛЕНИЕМ РОСКОМНАДЗОРА
О ВОЛОГДСКОЙ ОБЛАСТИ 21 ОКТЯБРЯ 2013 ГОДА

ГЛАВНЫЙ РЕДАКТОР
АЛЕКСАНДР ВЕНИАМИНОВИЧ МАЛЬЦЕВ

ДИРЕКТОР
НАТАЛЬЯ НЕСТЕРОВА

КОРРЕКТОР
ОКСАНА ЛАБУТИНА

НАД НОМЕРОМ РАБОТАЛИ
АЛЕКСАНДР ИЛЬЧИВ
ДМИТРИЙ КАТАЕВ
ВЛАДИМИР МАКАРОВ
СЕМЕН МАНУЙЛОВ
ЮЛИЯ МЕДВЕДЕВА

ФОТОГРАФИИ
АЛЕКСЕЙ СОПЕГИН
ДМИТРИЙ ФОМЕНКО

ДИЗАЙН
АННА ФОМЕНКО

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

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

ТИРАЖ 5000 ЭКЗ.

ПОДПИСАНО В ПЕЧАТЬ 25 МАЯ 2018 Г.
ВЫХОД ЖУРНАЛА В СВЕТ 5 ИЮНЯ 2018 Г.

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

ЦЕНА СВОБОДНАЯ.

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

WWW.VOLBUSINESS.RU БИЗНЕСИВЛАСТЬ.РФ



РАСПРОСТРАНЕНИЕ:

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

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



На обложке
Александр БЫКОВ,
вице-президент и исполнительный директор «Союза промышленников и предпринимателей Вологодской области»

фотограф
Дмитрий ФОМЕНКО

ПРАВИТЕЛЬСТВО РФ ПЛАНИРУЕТ ПРОИЗВЕСТИ «НАСТРОЙКУ» НАЛОГОВОЙ СИСТЕМЫ

Об этом заявил первый вице-премьер, министр финансов Антон Силуанов на Петербургском международном форуме, который состоялся в конце мая.

Чиновник, в частности, пообещал предпринимателям, что в ближайшие шесть лет Минфин не будет менять налоги. «Что будет меняться? Определенная настройка. Здесь мы видим наши действия в части уменьшения тех налогов, которые влияют на бизнес», — сказал он.

Для инвестиций в инфраструктуру будет создан специальный фонд, объем

которого составит 2-3 % от ВВП. «Этот фонд будет источником для инвестиций. Это деньги не конъюнктурных доходов, не от нефти и газа. Это деньги, которые мы планируем получить от привлечения долгового финансирования, но в рамках так называемого «золотого правила» — мы можем привлечь деньги с рынка, направив эти деньги на инвестиции, которые будут создавать нам дополнительные государственные активы и которые будут работать для экономики», — сообщил Антон Силуанов, добавив, что фонд появится в 2019 году.



А глава Центробанка Эльвира Набиуллина, в свою очередь, объявила, что отечественные банки готовы вкладываться в экономику страны: «С точки зрения капитала и ликвидности банковская система готова финансировать экономику. Достаточно капитала».

РЕКОРДНЫЕ ИНВЕСТИЦИИ

(экологически чистый строительный материал, представляющий собой перекрестно склеенные слои древесины хвойных пород — прим. ред.). Кроме того, подписано соглашение с соседней Новгородской областью, согласно которому будет создан первый в России межрегиональный кластер деревянного домостроения и деревопереработки.

Подписан протокол о намерениях между правительством Вологодской области, компанией «Вологодские лесопромышленники» и «Череповецким фанерно-мебельным комбинатом», предусматривающий строительство на базе предприятия «Плитвуд» в Вохтоге фанерного завода. Объем инвестиций — более 4,5 млрд руб.

Еще два соглашения касаются пищевой промышленности. К 2020 году на Вологодчине будет реализован проект по промышленному выращиванию семги. Объем инвестиций составит почти 1,7 млрд руб., а годовой объем реализации охлажденной потрошеной рыбы — около 2 тыс. тонн. Проект, как отмечает пресс-служба областного правительства, не имеет аналогов в России, всего в мире насчитывается три подобных производства.

Компания «Май Фудс» построит в Междуреченском районе области предприятие по производству иван-чая с объемом

выпуска 1000 тонн в год. Планируется, что вологодский иван-чай будет поставляться не только российским потребителям, но и во многие страны мира.

На форуме состоялось также подписание протокола о намерениях с одним из крупнейших российских ритейлеров «X5 Retail Group». Компания планирует создать в нашем регионе логистический центр. Это позволит увеличить объемы реализации вологодской продукции в федеральные торговые сети, расширить географию поставок. Руководство ритейлера на встрече с губернатором заявило, что центр может появиться уже в 2020 году.

Добавим, что еще одним важным событием форума стало подписание между Вологодской областью, «Центральным союзом потребительских обществ РФ» и Вологодским областным потребсоюзом соглашения о взаимном социально-экономическом сотрудничестве на 2018–2021 годы. Его цель — сохранить в регионе потребкооперацию. Сейчас облпотребсоюз объединяет 70 юрлиц, районные кооперативы насчитывают около 20 тыс. членов-пайщиков. Система потребительской кооперации региона обслуживает 211 тыс. человек, или более 17 % населения области, а это 5,7 тыс. населенных пунктов, из которых 1,5 тыс. — труднодоступные и малонаселенные.

СООБЩЕСТВО НЕРАВНОДУШНЫХ

15 мая отметила свой 151-й день рождения одна из старейших и крупнейших общественных организаций страны — «Российский Красный Крест». За эти годы организация оказала деятельную помощь многим людям. В Вологодской области она также имеет давние традиции, по сей день оставаясь одним из ключевых партнеров государства в решении социально значимых задач.

Спектр задач, стоящих перед вологодским «Красным Крестом», достаточно широк: от ликвидации последствий наводнений в Великоустюгском районе до организации курсов по оказанию первой помощи. Сегодня организация только в областной столице реализует проекты по шести основным направлениям: служба милосердия по уходу за тяжелобольными, пропаганда безвозмездного донорства крови, оказание адресной социальной помощи нуждающимся, развитие антинаркотического волонтерского движения, профилактика ВИЧ-инфекции среди женщин, осужденных к лишению свободы, социокультурная адаптация мигрантов и беженцев.

По словам руководителя отделения «Красного Креста» в Вологде Владислава Зворыкина, такое разнообразие направлений работы обуславливает необходимость плотного и эффективного взаимодействия с институтами власти города и региона. «Красный Крест» имеет свое представительство в Общественной палате Вологодской области, комиссии по помилованию при президенте РФ, Общественной наблюдательной комиссии и многих координационных советах при органах исполнительной власти.

По мнению председателя «Российского Красного Креста в Вологодской области» Игоря Трофимова, возрастающие общественный вес и объемы реальной помощи

людям стали возможными благодаря поддержке со стороны регионального правительства, которое предпринимает системные меры по поддержке социально ориентированных некоммерческих организаций. Определенным успехом в работе организации является также финансовая поддержка со стороны Фонда президентских грантов.

Немаловажно отметить, что и представители бизнес-сообщества оказывают поддержку в реализации идей и принципов «Красного Креста». Партнерами организации выступают и транснациональные корпорации, и небольшие вологодские производители. Так, среди партнеров организации — Coca Cola, Nestle, «Северсталь», «Сбербанк», «Пятерочка», «Вологодский хлебокомбинат», «Вологодский мясокомбинат», «Вологодский молочный комбинат», «Устюггазсервис», «Волпласт».

Перед организацией сейчас стоят непростые задачи. Это формирование межрегионального резерва для ликвидации последствий чрезвычайных ситуаций, который будет размещен в Вологде, открытие первого в области социально-реабилитационного центра для женщин, освободившихся из мест лишения свободы, развитие сети местных отделений... «Фронт работ достаточно большой, но я уверен, что благодаря нашей команде — сотрудникам и волонтерам — мы выполним намеченное, — говорит Владислав Зворыкин. — Поздравляю всех с днем рождения нашей организации. Вместе мы сможем еще больше!»

«Красный Крест» обращается к неравнодушным гражданам и социально ответственному бизнесу Вологодчины с предложением стать надежными партнерами организации в реализации совместных проектов.



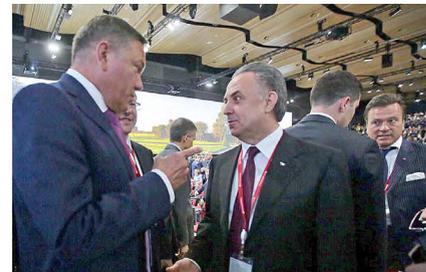
ПОДГОТОВИТЬ КВАЛИФИЦИРОВАННЫЕ КАДРЫ ДЛЯ РЕГИОНА ПОМОЖЕТ НОВЫЙ КООРДИНАЦИОННЫЙ ОРГАН

При губернаторе создан Совет по развитию профессиональных квалификаций. Он будет рассматривать вопросы создания и совершенствования региональной системы профквалификаций.

Согласно постановлению губернатора Вологодской области от 18 мая 2018 года № 115, основными задачами нового совета являются: координация деятельности органов и организаций по развитию системы профессиональных квалификаций; рассмотрение прогноза кадровых потребностей организаций; разработка рекомендаций по формированию механизмов взаимодействия между образовательными организациями и работодателями региона, а также рекомендаций по реализации мероприятий, направленных на повышение качества подготовки кадров. Кроме того, члены совета обсудят предложения по подготовке и закреплению квалифицированных кадров на территории области.

В состав совета вошли представители органов власти, руководители учебных заведений, готовящих кадры для реального сектора экономики, главы бизнес-объединений, топ-менеджеры крупнейших предприятий региона. Они будут осуществлять свою деятельность на общественных началах.

Подробнее о путях совершенствования системы подготовки кадров для региональной экономики — на стр. 29-41.



В ходе визита на ПМЭФ-2018 губернатор Олег Кувшинников встретился со многими своими коллегами и российскими политиками. Так, например, с заместителем председателя правительства РФ по вопросам строительства и регионального развития Виталием Мутко.

Делегация Вологодской области заключила на Петербургском международном экономическом форуме 11 соглашений на общую сумму 9,3 млрд руб.

«Для Вологодской области форум прошел очень успешно: мы провели более 40 встреч с главами министерств и ведомств, с губернаторами регионов, руководством крупных компаний, — заявил губернатор Олег Кувшинников по итогам поездки в Санкт-Петербург. — Работа была жесткая, встречи проходили в режиме нон-стоп, каждые полчаса. Количество инвестиций в рамках подписанных соглашений — 9,3 млрд руб. Это абсолютный рекорд за все время проведения форумов».

Так, достигнута договоренность с АФК «Система» о реализации проекта по производству на Вологодчине CLT-панелей

Журнал «Бизнес и Власть» сообщает, что в одной из новостей, напечатанных в прошлом номере, были допущены отдельные некорректные формулировки.

Суть новости, сводящаяся к тому, что в 2017 году реальная заработная плата в регионе увеличилась по отношению к 2011 году лишь на 0,3 % (то есть за 6 лет практически не выросла), была изложена правильно. Однако предложение: «Между тем, согласно первоначальным прогнозам областного департамента стратегического планирования, в 2017 году размер реальной зарплаты должен был вырасти относительно 2011 года на 56,4 %» — не вполне соответствует действительности. Дело в том, что показатель 56,4 % не является прогнозом департамента, это значение, которое было установлено на 2017 год федеральной «дорожной картой» от 10 апреля 2014 года.

Как поправляют специалисты департамента, предложение: «Примерно до 2014 года план [по повышению заработной платы] выполнялся, однако затем был сорван» — также не совсем верно. План по прогнозированию изменения реальной зарплаты не исполнен лишь в 2014 и 2015 годах, а в 2016 и 2017 году плановые показатели были выполнены.

КАК ИЗМЕНИТСЯ ЗДРАВООХРАНЕНИЕ

Областная программа развития здравоохранения проходит стадию общественного обсуждения и вот-вот будет принята. На ее реализацию в ближайшие пять лет запланировано направить 4,5–5 млрд руб.

После реализации программы система здравоохранения области будет состоять из пяти уровней. Первый — опорные и мобильные фельдшерско-акушерские пункты. Второй уровень — районные и межрайонные больницы, третий и четвертый — поликлиники и горбольницы Вологды и Череповца, пятый — областные медучреждения. Самые большие вложения — 2 млрд руб. — запланированы именно на областном уровне.

АНТОН КОЛЬЦОВ: «МАЛЫЙ И СРЕДНИЙ БИЗНЕС – БЫСТРОРАСТУЩИЙ СЕГМЕНТ РЕГИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ»

«Вклад малого бизнеса в экономику становится все весомее», — отметил первый заместитель губернатора, глава правительства области Антон Кольцов на VII Ассамблее предпринимателей региона, прошедшей в конце мая.

По данным правительства, в Вологодской области насчитывается более 55 тыс. субъектов малого и среднего предпринимательства. Это четвертый результат в СЗФО после Санкт-Петербурга, Калининградской и Ленинградской областей. Оборот продукции, произведенной субъектами МСП в 2017 году, вырос по сравнению с 2016-м на 14 % и составил 338,2 млрд руб. Объем инвестиций в основной капитал — 1,7 млрд руб.

Напомним, Ассамблея предпринимателей проводится в регионе ежегодно и приурочена к Дню российского предпринимательства, который отмечается 26 мая. В этом году местом проведения мероприятия стал Череповец. Не так давно город приобрел статус «территории опережающего



социально-экономического развития», а в рамках ассамблеи — крупной площадки для обмена опытом представителей малого бизнеса области.

Лучшие предприниматели по итогам прошедшего года получили награды, а их имена вошли в областную «Книгу почета». Награды были распределены в четырех номинациях: «За значительный вклад в социально-экономическое развитие муниципального района (города)», «За создание и развитие социально ответственного бизнеса», «За создание социального предпринимательства» и «Открытие года».

Подробнее о состоянии малого бизнеса региона по итогам 2017 года читайте на стр. 10-11.

ЧЕРЕПОВЕЦ ОБОГНАЛ ВОЛОГДУ ПО ЭФФЕКТИВНОСТИ ГОРОДСКОГО УПРАВЛЕНИЯ

Первый рейтинг эффективности управления в городских округах РФ составили в «Агентстве политических и экономических коммуникаций» и лаборатории региональных политических исследований «Высшей школы экономики».

Первое место в нем заняла Казань, второе — Тюмень, третье — Ростов-на-Дону. Последние места заняли Тамбов, Омск, Махачкала, Петрозаводск и Волгоград.

Эффективность управления городами оценивалась по двум блокам: политико-управленческому (включает такие направления, как «общественно-политическая ситуация» и «эффективность работы бюрократического аппарата») и социально-экономическому (состоит из шести основных

направлений, ответственность за которые так или иначе лежит на городской власти: образование, развитие ЖКХ, транспортная сфера и дорожное хозяйство, градостроительная сфера и развитие общественного пространства, сфера культуры, финансово-экономическая сфера). Итоговый интегральный рейтинг представляет собой среднее арифметическое от обоих блоков.

В итоге по эффективности управления Череповец занял 13 место по России, набрав 0,558 балла, а Вологда — 34 место, получив 0,537 балла.

«Результаты первого рейтинга свидетельствуют о невысоком уровне эффективности управления в городских округах. Такой результат неудивителен, поскольку местной власти приходится



решать множество сложных и болезненных социально-экономических проблем, испытывая при этом финансовые трудности и ограничения», — резюмируют авторы исследования. **BB**

Больше новостей на сайте volbusiness.ru

VII Ассамблея
ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ ВОЛОГОДСКОЙ ОБЛАСТИ
25 мая 2018 года
Вологодская область, г. Череповец, МБУК «Дворец Металлургов», ул. Сталеваров, 41

12+ *Набираем высоту!*

Промсвязьбанк

Администрация города Вологды
МБУ «Центр содействия развитию предпринимательства и туризма»

XVIII Ежегодный городской конкурс
МЫ ВЫБИРАЕМ НАС ВЫБИРАЮТ
Голосуй за лучших!

на сайте: www.конкурс35.prf

ЗАЯВКИ ПРИНИМАЮТСЯ ДО 9 ИЮНЯ

МАЛЫЙ БИЗНЕС РЕГИОНА: ОТ ВЫЖИВАНИЯ К МАСШТАБИРОВАНИЮ

25 мая в Череповце состоялась VII Ассамблея предпринимателей Вологодской области, на которой торжественно наградили лучших руководителей малого бизнеса по итогам 2017 года*. В этом номере мы расскажем о некоторых из них, а пока представляем краткий обзор мер господдержки малого и среднего предпринимательства, реализованных в прошлом году, а также определяем перспективы развития этого сегмента экономики в текущем году, какими они видятся специалистам департамента экономического развития региона.

В Вологодской области малый и средний бизнес является крупнейшим работодателем, в нем занято 195 тыс. человек, а это каждый третий работающий. Малый и средний бизнес представлен в основном ИП и микропредприятиями. В то же время существует ряд тенденций, которые говорят о том, что ситуация в регионе начинает меняться. Выделим три из них:

- количество субъектов МСП выросло на 13,3 % (с 48,7 до 55,2 тыс. единиц)**;
- оборот продукции, произведенной малыми предприятиями, в том числе индивидуальными предпринимателями, вырос и по оценке в 2017 году составил 338,2 млрд рублей, что практически в 1,7 раза выше аналогичного периода 2011 года;
- объем инвестиций в основной капитал малых предприятий за 2017 год составил 1,7 млрд. рублей и увеличился по сравнению с прошлым годом в 1,2 раза.

Положительные сдвиги обусловлены в том числе и мерами поддержки этой сферы со стороны государства. Так, в прошлом году в рамках областной Программы по поддержке и развитию МСП на реализацию его целей и задач направлено 155,9 млн руб. (из них — 80,2 млн руб. из областного бюджета). С учетом ранее капитализированных Фонда микрофинансирования, Гарантийного фонда и внебюджетных фондов, общий объем выделенных средств составил около миллиарда рублей.

Основные направления поддержки

В прошлом году реализация мероприятий по поддержке МСП в большей степени была направлена на развитие организаций,

образующих соответствующую инфраструктуру, а также на капитализацию «возобновляемого» источника для предоставления микрозаймов на выгодных условиях от *Фонда ресурсной поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства*.

За прошлый год фонд одобрил 153 заявки на общую сумму свыше 281 млн руб. Всего с начала деятельности организации выдано займов на общую сумму 1,24 млрд руб. Порядка 40 % из них направлены в сферу производства.

Деятельность *Гарантийного фонда* также направлена на увеличение доступности заемных средств, а точнее, на обеспечение части кредитных обязательств предпринимателей. За 2017 год предоставлено 30 поручительств на сумму свыше 231 млн руб. по кредитам на общую сумму свыше 382 млн руб. Более 60 % предоставляемых поручительств — в реальном секторе экономики, из них 12 % — инновационные проекты.

Кроме того, при привлечении кредитов бизнес может рассчитывать и на федеральную поддержку — гарантию АО «Федеральная корпорация по развитию малого и среднего предпринимательства».

Меры прямой финансовой поддержки действуют точно. Наиболее эффективно работают те меры, которыми может воспользоваться максимальное количество предпринимателей. Прежде всего, это организации, образующие инфраструктуру поддержки малого бизнеса. В регионе она является довольно разветвленной и

включает в себя помимо упомянутых Фонда ресурсной поддержки и Гарантийного фонда:

— *Региональный центр поддержки предпринимательства*. Его деятельность направлена на предоставление комплексной поддержки в режиме «одного окна». В его состав входят Центр кластерного развития, Центр сопровождения деятельности субъектов МСП, Центр поддержки экспорта, Центр инжиниринга, Общественная приемная по защите прав предпринимателей.

География доступа к услугам РЦПП расширяется за счет представительств, действующих в районах области.

— *Бизнес-инкубатор* оказывает имущественную поддержку начинающим предпринимателям, проводит работу по обучению и повышению квалификации субъектов малого бизнеса.

За 2017 год им предоставлено услуг по льготной аренде на сумму 1,6 млн руб. На конец года размещен 41 субъект малого предпринимательства (заполняемость — 83 %), организовано и проведено 48 мероприятий, в том числе в муниципальных районах — 19. Также в прошлом году на площадке Бизнес-инкубатора начал свою работу Фонд развития промышленности.

— *Центр инноваций социальной сферы (ЦИСС)* оказывает поддержку по следующим направлениям: Школа социального предпринимательства; региональный конкурс «Время добрых дел»; акция «Доброму бизнесу — добрых друзей»; День социального предпринимательства.

Популяризация предпринимательской деятельности

Особое внимание уделяется мероприятиям, направленным на популяризацию предпринимательской деятельности. Вот лишь самые заметные:

— Ассамблея предпринимателей Вологодской области. Дипломами правительства области ежегодно награждаются десятки лучших представителей малого бизнеса из различных отраслей экономики, которых выдвигают муниципалитеты.

— II Межрегиональный совет по кооперации с иностранным участием. На протяжении двух дней на площадках МСПК работали порядка 550 человек — представители 17 регионов и 10 иностранных государств. Кроме того, было заключено 10 соглашений с участием представителей бизнеса, институтов поддержки предпринимательства и органов власти.

— Выставка «Сделано на Вологодчине» проводилась в прошлом году впервые. Ее основные цели — продвижение продукции вологодских товаропроизводителей и оказание им практической помощи в расширении производства и рынков сбыта.

— III ежегодный региональный конкурс «Лучший экспортер года — 2017». На церемонии награждения отмечены 10 компаний в шести номинациях.

— Конкурс «Юный предприниматель Вологодской области». Он направлен на повышение интереса обучающихся к сфере предпринимательства, развитие творческих способностей, развитие деловых и лидерских качеств школьников и студентов.

Планы на 2018 год

В этом году государственная поддержка также ориентирована на поддержку предприятий реального сектора экономики. Качественный переход к эффективности государственных инструментов и институтов развития МСП осуществляется в рамках проектного подхода в части реализации мероприятий паспорта проекта «Малый бизнес и

БИЗНЕС

В ЛИЦАХ

поддержка индивидуальной предпринимательской инициативы».

Основные направления деятельности департамента экономического развития области в текущем году:

- внедрение сервисной модели по поддержке МСП, в том числе создание Центра оказания услуг;
- «доразвивание» субъектов МСП и создание условий для перехода микробизнеса в малый, а малого — в средний;
- дальнейшее развитие кластеров;
- поддержка социального предпринимательства;

проводимых муниципальными образованиями, включая участие в крупных региональных и межрегиональных мероприятиях сферы;

- создание не менее 3500 новых рабочих мест;
- количество предпринимателей в расчете на 1 тыс. человек населения области составит не менее 38,2 единицы;
- выручка от реализации товаров, работ, услуг малых (без микро-) и средних предприятий составит не менее 167,7 млрд руб.;
- доля обрабатывающей промышленности в обороте субъектов МСП (без учета ИП) — не менее 8,5 %;

ЗНАЧЕНИЕ МАЛОГО БИЗНЕСА



194,6
тыс. чел.
ЗАНЯТО В СФЕРЕ
МАЛОГО БИЗНЕСА

27 578 индивид. предпринимателей
130 средних предприятий
26 787 малых предприятий



Количество субъектов
малого и среднего
предпринимательства
тыс. ед.



ДОЛЯ РАБОТАЮЩИХ
В МАЛОМ БИЗНЕСЕ
В ОБЩЕЙ ЧИСЛЕННОСТИ
ЗАНЯТОГО НАСЕЛЕНИЯ



ДОЛЯ МАЛОГО
ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА
В ОБЩЕОБЛАСТНОМ
ОБОРОТЕ ПРЕДПРИЯТИЙ

- популяризация роли предпринимательства;
- развитие бизнес-кооперации;
- взаимодействие с Федеральной корпорацией по развитию МСП.

В результате данной работы в 2018 году специалисты департамента ожидают достижения следующих показателей:

- привлечение не менее 124 млрд руб. инвестиций в основной капитал;
- повышение (не менее чем на 5 %) инвестиционной активности в районах области — обеспечение ежегодного прироста числа мероприятий инвестиционного характера,

- привлечение финансирования в научно-технические и инновационные проекты области не менее 100 млн руб.;
- сохранение темпов роста индекса промышленного производства на уровне не менее 100 % по курируемым отраслям промышленности (металлургическое, химическое, текстильное, стекольное производство, машиностроительный комплекс);

- увеличение общего объема товарооборота между предприятиями области в рамках проекта «Синергия роста» на 10 %;
- привлечение внебюджетных инвестиций в размере 200 млн руб.

* О деловой программе Ассамблеи и торжественной церемонии награждения читайте в следующем номере журнала.

** По данным единого реестра субъектов МСП, опубликованного на сайте Федеральной налоговой службы, всего с учетом индивидуальных предпринимателей количество малых и средних предприятий региона на 1 августа 2016 года и 1 мая 2018 года.



МЕДИЦИНСКИЙ ИДЕАЛ

ТЕКСТ: ДМИТРИЙ СОКОЛОВ

Улучшать здоровье жителей Вологодской области и увеличивать продолжительность их жизни — такова миссия медицинского центра «Без боли и страха», который открыла в Тотьме компания «Медиал».

Помощь для всех

«Без боли и страха» — первый частный универсальный медицинский центр в Тотемском районе. Перечень оказываемых здесь услуг весьма широк: гастроэнтерология, неврология, онкология, эндокринология и гинекология, терапевтическая и ортопедическая стоматология для взрослых, а также рентгенологические услуги, ультразвуковая и функциональная диагностика. Все они лицензированы, а профилактикой и лечением заболеваний занимаются только высококвалифицированные специалисты.

Кроме того, «Без боли и страха» сотрудничает с лабораторией диагностики «Целди», которая делает более 400 видов анализов крови, с помощью которых можно выявить и предупредить большое количество самых разных заболеваний. Осуществляется лабораторная диагностика крови на гормоны, онкомаркеры, аллергены, антиэритроцитные тела, инфекционные заболевания и т.д.

«Это очень удобно: человек сдает у нас анализ, и тот отправляется в лабораторию, где исследуется, а через короткий промежуток времени нам приходит исчерпывающий точный ответ, — рассказывает руководитель компании «Медиал» Иван Березин. — В итоге людям не нужно, как раньше, ехать в Вологду, стоять там в очередях, возвращаться обратно, а потом ехать за результатами, тратя на все это время, силы и деньги».

В планах у организаторов центра — дальнейшее расширение его деятельности, в частности, открытие кардиологического

кабинета. Рассматривается вопрос об оказании стоматологических услуг для детей и подключении к системе обязательного медицинского страхования.

Главное — это здоровье

В медицинский центр «Без боли и страха» обращаются жители не только Тотемского, но и соседних районов. Всем им оказывается своевременная качественная помощь. Строго соблюдаются ее основные принципы: доступность, индивидуальный подход к каждому пациенту и использование современных технологий.

«Все люди разные, но ко всем мы стараемся найти подход, чтобы обеспечить максимально эффективное лечение и комфортное обслуживание, — говорит Иван Березин. — Учитываем пожелания клиентов и стремимся сделать услуги как можно более доступными: прием ведется круглогодично, существует предварительная запись, цены доступны даже для жителей сельской местности».

В перспективе компания «Медиал» намерена постепенно увеличивать поток клиентов за счет дальнейшего освоения новых направлений работы. Главная задача здесь — работать не только со старшим поколением, но и с детьми.

Однако этому препятствует ряд проблем, и одна из основных — нехватка в районе квалифицированных медицинских кадров. Поэтому, если детские врачи из

других муниципалитетов решат сотрудничать с тотемским центром, «Медиал» всегда открыт для обсуждения условий такого сотрудничества.

Еще одна сложность — недостаток в районе объектов недвижимости, разместившись в которых, можно было бы расширить деятельность медицинского центра. Сейчас площадь его помещений не позволяет реализовать весь имеющийся потенциал.

Учитывая, что главной целью стратегии развития Вологодской области является народосбережение, таким медицинским учреждениям, как центр «Без боли и страха», сегодня необходима тщательная продуманная и системная поддержка со стороны государства. Важно активнее стимулировать переезд в районы квалифицированных медиков, помогать медучреждениям с поиском помещений, предоставлять льготы при аренде, покупке наиболее современного оборудования и т.п.

«Девиз компании — «Всегда с заботой о вашем здоровье». Помогаем социально незащищенным категориям населения: проводим бесплатные плановые осмотры, предоставляем скидки пенсионерам, участникам боевых действий, многодетным семьям, — подчеркивает Иван Березин. — К сожалению, жители районов обычно имеют невысокие доходы, вследствие чего вынуждены экономить на своем здоровье. А это сейчас недопустимо. Забота о здоровье населения — это общая задача, и решить ее вполне реально, если решать сообща, совместными усилиями».

«ПРИСУХОНСКОЕ»: ПОСТУПАТЕЛЬНОЕ РАЗВИТИЕ

ТЕКСТ: ЕГОР ЕЛИН

Сельскохозяйственный производственный кооператив «Присухонское» — предприятие, отличающееся высокими производственными результатами. Именно на такие уникальные хозяйства необходимо ориентироваться многим другим сельхозорганизациям Вологодчины.

История СХПК «Присухонское» началась еще в 1962 году, когда в деревне Фофанцево Вологодского района был создан совхоз «Вологодский». В 1980 году его переименовали в «Присухонский», а в 1998-м организация стала производственным кооперативом.

Сегодня это настоящий передовик производства. На протяжении последних лет «Присухонское» уверенно занимает первое место среди сельхозорганизаций области по продуктивности коров. Надой на одну фуражную корову здесь постоянно растет: к примеру, в 2016 году он составлял 10610 кг, а в 2017 году — 10829 кг, что в полтора раза больше, чем в среднем по области.

Лидирует хозяйство и по урожайности зерна. По результатам 2017 года валовый сбор зерна составил здесь 1759 тонн (урожайность — 27 ц/га, тогда как среднеобластной показатель составлял 17,5 ц/га). Поголовье КРС в кооперативе также одно из крупных в регионе — 1868 голов. «Присухонское» располагает 1324 гектарами пашни и 2527 га сельскохозяйственных угодий, ему принадлежат четыре откормочных фермы, комплекс на 800 голов для дойного стада, две зерновые сушилки, ремонтно-механическая мастерская, автопарк.

Здесь работает 164 человека, каждый из которых — специалист своего дела. Среднемесячная заработная плата на

предприятии в полтора раза выше средней зарплаты по отрасли.

Работники кооператива регулярно получают высокие награды. Например, в 2008 году звание «Заслуженный работник сельского хозяйства РФ» получила главный зоотехник Вера Макурина, а в 2012 году — Виталий Егоров. Медали «За особые заслуги перед Вологодским районом» имеют председатель предприятия Александр Казаков, тракторист-машинист Виталий Егоров и главный экономист Екатерина Новикова, а также Николай Коровин. В этом году одними из победителей областного соревнования и смотра-конкурса состояния условий и охраны труда в агропромышленном комплексе стали оператор машинного доения коров Надежда Корепина и рабочая по уходу за животными Антонина Хандога.

«Главным богатством предприятия являются наши работники, ведь только благодаря их качественному, добросовестному и самоотверженному труду мы и достигли таких высоких результатов», — считает руководитель кооператива Александр Казаков.

Добавим, что сельхозпредприятие неоднократно становилось победителем различных областных и муниципальных конкурсов, смотров и соревнований в сфере АПК. Так, по итогам 2017 года ему был присужден приз имени дважды Героя Социалистического труда Михаила



Лобытова, ежегодно вручаемый лучшим аграрным хозяйствам Вологодского района.

Кроме того, одним из наиболее серьезных достижений кооператива за последние годы стал его переход на полное самообеспечение фуражным зерном. Сеются новые сорта зерновых культур, реконструирована ферма для содержания молодняка, в плановом режиме ведутся ремонтные работы.

В настоящее время СХПК «Присухонское» завершает важный инвестиционный проект — строительство цеха по производству кормов. Уже возведено здание, сейчас к нему подводятся подъездные пути.

Предприятие активно участвует в социальной жизни Вологодского района: занимается благотворительностью, помогает местным социальным учреждениям, участвует в борьбе с борщевиком, оказывает муниципалитету помощь в расчистке дорог от снега и т.д.

По мнению Александра Казакова, хозяйство могло бы добиться еще более высоких результатов работы, если бы в стране была скорректирована система выделения субсидий, в частности, средства выплачивались бы на килограмм фактически произведенной продукции. В результате внедрения такой меры господдержки Вологодская область может заметно увеличить производство сельхозпродукции, а ее аграрный комплекс получит хороший стимул для развития.



СТРОИТЕЛЬСТВО НА ВЕКА

ТЕКСТ: РОДИОН ПОРТНОВ

Водонепроницаемые, надежные, долговечные и доступные по цене ангары, которые можно поставить в любой местности, — вот продукция, на которой специализируется компания «КорСо» из Устюженского района.

Надежная компания

Компания «КорСо» работает на рынке Вологодской области с 2009 года. За это время она помогла многим сельскохозяйственным и промышленным предприятиям Вологодчины успешно решить имевшиеся у них проблемы со складированием и хранением продукции.

«КорСо» специализируется на возведении бескаркасных ангаров и малоэтажном строительстве жилых и нежилых зданий. Она умеет производить любые, самые сложные ангары, предназначенные как для стоянки, техобслуживания и ремонта различных машин и механизмов, так и для хранения сельскохозяйственной и промышленной продукции.

Ключевое преимущество бескаркасных ангаров ее производства в том, что они гарантируют высокую сохранность хранящейся в них продукции. Их водонепроницаемость обеспечивается тем, что для создания этих ангаров не нужны фермы, балки, крепежные детали, а значит, нет и технологических отверстий под болты и шурупы, куда могла бы проникнуть вода. Еще один серьезный плюс — незначительный вес конструкции — позволяет обходиться без фундамента глубокого заложения, что, в свою очередь, позволяет построить ангар практически на любом грунте — лишь бы до места смогла проехать транспортная техника.

В штате компании работают опытные специалисты. А применяемые при строительстве ангаров инновационные технологии и специализированная техника



позволяют качественно выполнять самые сложные заказы любых габаритов в четко установленные сроки. Используются материалы только от проверенных поставщиков. Все это гарантирует заказчику качественный результат и долговечность возведенных объектов.

Продукция, необходимая многим

«Наши ангары могут применяться, в зависимости от конкретной специфики, в самых разнообразных сферах жизни и хозяйствования: от садового домика и гаража до большого зернохранилища и производственного цеха, — говорит директор ООО «КорСо» Сергей Коршунов. — Технологии производства бескаркасных ангаров подразумевают любую заданную заказчиком длину. Максимальная ширина ангара — 20 метров, а высота — 10 метров. Как правило, этого достаточно для успешного выполнения

подавляющего большинства хозяйственных задач».

В изготовление ангара входят: прочная арочная конструкция, надежные торцевые стены, ворота и дверь, высококачественная гидроизоляция и стойкое антикоррозийное покрытие. Ангары возводятся по хорошо зарекомендовавшему себя во всем мире принципу непрерывного формования прямых и дугообразных профилей из рулонного металла, которые соединяются в секции по несколько штук.

«КорСо» работает как с частными лицами, так и с малыми, средними и крупными предприятиями по приемлемым ценам (они рассчитываются индивидуально). Продукция компании пользуется устойчивым спросом и поставляется как во все города и районы Вологодской области, так и в соседние регионы, например, в Тверскую и Ярославскую области. Свидетельство высокого качества ее зданий и сооружений — многочисленные положительные отзывы от клиентов, работающих в самых разных отраслях. **Р**

БИЗНЕС

В ЛИЦАХ

ОТДОХНУТЬ ДУШОЙ

ТЕКСТ: БОРИС МАЙСКИЙ

«Михайловское подворье» — уникальный придорожный сервис, расположенный на трассе «Вологда — Новая Ладога», где можно не только на время остановиться во время путешествия, но и по-настоящему отдохнуть душой. Этот семейный бизнес появился в 2012 году — его создали брат и сестра, Павел ЛОГИНОВ и Елена МОРОЗОВА. За эти годы подворье завоевало у своих многочисленных посетителей самые теплые чувства.

Комплекс из нескольких зданий гармонично сочетает в себе элементы древнерусской и европейской средневековой архитектуры, делающие его как-то по-особому, неповторимо красивым.

На «Михайловском подворье» есть абсолютно все, что необходимо дорожным путешественникам в пути: гостиница-мотель на 20 человек, кафе-трактир с разнообразной кухней, ресторан с банкетным залом на 80 человек, охраняемая парковка для грузового и легкового автотранспорта, русская баня на дровах, душ, прачечная, шиномонтаж и магазин автозапчастей.

«Наша цель — обеспечить вологжанам и гостям Вологодской области максимальный комфорт в их поездках по региону, — говорит директор «Михайловского подворья» Павел Логинов. — Поэтому на территории придорожного сервиса созданы все условия для того, чтобы посетители смогли почувствовать себя как дома, прекрасно отдохнуть и с отличным настроением вновь отправиться в дорогу».

Комфортабельный мотель, расположенный на территории «Михайловского подворья», предлагает своим гостям номера на самый разный вкус: двух- и трехместные, семейные, люкс. В каждом номере есть отдельная ванная комната и

телевизор, персональный вход с улицы, позволяющий припарковать автомобиль прямо рядом с террасой. Есть номера с кондиционером, что сейчас, когда наступает лето, особенно актуально. В среднем каждый месяц услугами мотеля пользуются от трехсот до четырехсот человек.

Круглосуточно работает кафе-трактир — двухэтажное и очень уютное заведение с интересным современным интерьером, красивой мебелью и стильной посудой. Оно предоставляет своим посетителям большой выбор блюд русской и восточной кухни: борщ, плов, манты, шашлык, салаты, фирменные блюда из мяса и рыбы, горячие пироги, ароматный кофе, крепкий чай и другие напитки.

Качество обслуживания здесь всегда на высоте, атмосфера теплая и дружелюбная, а цены доступны для всех. Не удивительно поэтому, что трактир пользуется популярностью, причем не только у приезжающих, но и у местных жителей. Кстати, летом здесь открывается дополнительная терраса, где можно отлично позавтракать, пообедать и поужинать на свежем воздухе.

Сейчас компания «Михайловское подворье» реализует уникальный для области проект — яхт-клуб «Иванково». Благодаря инициативе предпринимателей



этот прекрасный вид отдыха — прогулки под парусами — теперь широко доступен для вологжан. Нелишним будет добавить, что яхт-клуб выполняет и социальную задачу. При нем работает секция «Юный яхтсмен», в которой могут заниматься ребята не только из Шексны, но и других населенных пунктов.

Яхт-клуб «Иванково» — это не только современные яхты с понятным и достаточно легким управлением, но и природа, чистый воздух, освежающая водная гладь реки. Опытный инструктор, спасательные жилеты и иные спецсредства гарантируют безопасность отдыхающим.

Здесь же, в деревне Иванково, прямо на берегу реки расположен гостевой дом-баня. На его первом этаже располагаются просторная комната отдыха, оборудованная кухня, парилка, душ, туалет, веранда с выходом к мангалу. На втором этаже — две комнаты на шесть спальных мест. Отличное место для отдыха небольшой компанией!

«В наших планах — разбить на территории комплекса парк влюбленных, где будет очень комфортно и интересно. Еще у меня в мечтах сделать в парке скульптурную группу в виде большого сердца. Хочется, чтобы наши гости получили еще более яркие эмоции и надолго запомнили это место, — говорит Елена Морозова, приглашая всех желающих в гости. — «Михайловское подворье» готово творить чудеса, чтобы радовать вас, ваших близких и друзей». **Р**

БИЗНЕС

В ЛИЦАХ



ТОРФ, ВЗЯТЫЙ ЗА ОСНОВУ

ТЕКСТ: ИВАН ДЬЯКОНОВ

«Соколагрохимия» - перспективная компания, один из крупнейших на Северо-Западе поставщиков и переработчиков торфа. Поддержка именно таких субъектов малого бизнеса позволит нашему региону выйти на качественно новый уровень экономического развития.

Качество, нужное всем

Компания «Соколагрохимия» успешно ведет свою деятельность вот уже почти 40 лет, производя широкий перечень продукции из торфа. Важное ее преимущество — мощная сырьевая база с запасами верхового сфагнового слаборазложившегося торфа мохового типа, а также переходного и низинного торфа. Находясь в значительном удалении от промышленных центров, это сырье обладает уникальными природными свойствами по чистоте и стерильности.

Имея в своем распоряжении необходимые машины и оборудование, компания перерабатывает сырье в соответствии с разработанными стандартами или по заявке заказчика. Продукция пользуется спросом не только в Вологодской области, но и в других регионах, проявляют интерес к ней и зарубежные компании.

Инновации как фактор развития

«Соколагрохимия» является ярким примером инновационной компании, которая всегда находится в поиске новых решений. Так, среди востребованных на рынке новинок — торфяной сорбент «Норд», предназначенный для ликвидации аварийных разливов нефти и нефтепродуктов. Подвергаясь специальной термической обработке, сорбент обретает гидрофобные свойства и не тонет в воде более 72 часов. Он обладает высоким уровнем нефтепоглощения (5-10 г нефти на 1 г сорбента),

большой селективностью по отношению к нефти в системе «нефть-вода» (90-95 %), обеспечивает отсутствие повторного загрязнения, биоразлагает поглощенные углеводороды, а после насыщения нефтепродуктами легко удаляется с поверхности почвы и воды. Кроме того, он в разы дешевле импортных аналогов.

Еще один инновационный продукт — торфяная плита для тепличных хозяйств. Спрессованный из верхового слаборазложившегося сфагнового торфа является аналогом, превосходящим по многим показателям субстраты из кокоса и минваты. Такая экологически чистая плита позволяет выращивать в закрытом грунте овощи с достойными вкусовыми качествами.

Социальная ответственность

Сейчас в планах торфяной компании — воплотить в жизнь проект, результаты которого могут оказаться очень полезными для многих сельских муниципалитетов. Она намерена решить проблему отопления небольших населенных пунктов путем применения кускового торфа в котельных, расположенных на территории Сокольского района.

Дело в том, что кусковой торф обладает высокой теплотворностью и поэтому способен успешно заменить каменный уголь — тем более, что выбросы вредных примесей и зольность у торфа в разы меньше, чем у угля. Причем местный тариф

на гигакалорию по договору концессии может быть на несколько лет заморожен. Так что реализация проекта способна заметно улучшить социально-экономическую ситуацию в районе.

Поддержка как фактор развития

Директор «Соколагрохимии» Дмитрий Бобошин считает, что грамотное и рациональное использование торфа могло бы обеспечить Вологодской области широкие возможности для развития сельского хозяйства, энергетического комплекса, сферы ЖКХ и других отраслей.

Для этого имеет смысл оказать торфяным предприятиям определенную поддержку, прежде всего информационно-консультационную и посредническую при поиске инвестиций и рынков сбыта. Эффективны также такие формы, как льготный лизинг, грантовая поддержка и субсидии на покупку спецтехники.

Впрочем, рассчитывая на поддержку «сверху», компания не забывает и о помощи тем, кто рядом. Она не первый год помогает в решении повседневных проблем двум местным церковным приходам, учреждениям социальной сферы (в частности, детским домам), местной администрации — как финансово, так и торфосмесями, другими своими продуктами. А лесники, которые выращивают для лесовосстановления на сокольском торфе молодые деревья в качестве рассады, оставляют о предприятии только самые положительные отзывы. **P**

БИЗНЕС

В ЛИЦАХ

ПРОФЕССИОНАЛИЗМ — ЗАЛОГ УСПЕХА

ТЕКСТ: БОРИС МАЙСКИЙ

«Северодвинец» — одно из ведущих сельхозпредприятий Великоустюгского района. Оно имеет полувековую историю и сегодня специализируется на молочном животноводстве.



Полувековые традиции

Сельскохозяйственное предприятие «Северодвинец» ведет свою деятельность на территории района уже почти 50 лет. В 1970-е годы это было подсобное хозяйство «Великоустюгского судостроительно-судоремонтного завода» и северного речного пароходства. Затем оно было преобразовано в совхоз «Северодвинец», быстро ставший одним из лучших на востоке Вологодчины.

Рыночные реформы негативно сказались на состоянии предприятия — оно находилось на грани разорения. Все изменилось после того, как его руководителем стал предприниматель Сергей Митин. В последние годы здесь планомерно ведется реконструкция производственных мощностей, растет поголовье крупного рогатого скота, повышается продуктивность дойного стада.

В результате сегодня «Северодвинец», как и в советские времена, снова входит в число лучших предприятий региона. И в том, что Великоустюгский район является одним из основных производителей молока на востоке области, есть и его немалая заслуга.

Гордость предприятия

Успех любого бизнеса основан не только на умелом руководстве, но и на высоком профессионализме трудового коллектива. «Северодвинец» не исключение. Так, недавно водитель предприятия Василий Парфенов победил в областном соревновании работников ведущих

профессий АПК, механизатор Алексей Уваров вошел в десятку лучших пахарей Вологодской области, а агронома Николая Брагина со званием «Почетный работник АПК России» лично поздравил первый замминистра сельского хозяйства Евгений Громько. Наконец, в прошлом году главный зоотехник Любовь Маклакова получила звание «Заслуженный работник сельского хозяйства РФ» из рук председателя правительства Дмитрия Медведева — на



открытии российской агропромышленной выставки «Золотая осень — 2017».

И это только часть всех достижений, ведь работники хозяйства регулярно становятся победителями районных и региональных соревнований и конкурсов. Не случайно поэтому, что именно «Северодвинец» занял первое место по Восточной зоне на XII областном смотре-конкурсе качества сырого молока «Лучшее молоко — 2017».

Сельское хозяйство — это перспективно

Сергей Митин уверен, что производственные показатели предприятия и достижения его работников могли

бы быть еще значительнее, если бы государство оказывало аграриям более системную и продуманную поддержку. По его мнению, сегодня в области необходимо развивать районную потребкооперацию, поскольку на полки федеральных торговых сетей товарам местных производителей попасть очень трудно — ценовая политика ритейлеров прямо этому препятствует.

Кроме того, имеет смысл на федеральном уровне обеспечить заградительные меры для ввоза в Россию пальмового масла, благодаря которому в магазинах появилось много фальшивых «молочных» продуктов. Следует активнее помогать сельхозтоваропроизводителям перед посевной, повысить доступность для них банковских кредитов, создать условия для того, чтобы в сельскую местность возвращались специалисты самых разных профессий, повышать качество жизни на селе.

Начинающим предпринимателям Сергей Клавдиевич рекомендует не бояться заниматься сельским хозяйством. «Конечно, быстрых денег в этой отрасли не бывает, однако, если подойти к создаваемому делу с умом и ответственностью, то все получится, — говорит он. — Главное же в аграрной отрасли сегодня — это профессиональные кадры и современные технологии. Если они будут, то сельхозпроизводитель сможет добиться серьезных результатов». **P**

БИЗНЕС

В ЛИЦАХ

РАБОТАТЬ ПО СОВЕСТИ

ТЕКСТ: ИВАН ДЬЯКОНОВ

Богатой историей может похвастаться хозяйство «Енангское», которое располагается в Кичм.-Городецком районе. Своё начало оно берёт ещё в 1959 году. Тогда в сельском поселении Нижний Енангск появился колхоз с говорящим названием «Передовик». Впоследствии колхоз претерпел множество реорганизаций, один из его правопреемников — ООО «Енангское». Вот уже 15 лет им руководит Надежда БАРБОЛИНА.



Она родилась и выросла в Нижнем Енангске, получила образование по специальности «агроном» и с тех пор связала свою жизнь с сельским хозяйством. «1980-е годы, — вспоминает Надежда Николаевна, — были самыми успешными для хозяйства. Тогда был расцвет нашего хозяйства, им ещё руководил мой муж. Мы возводили жильё в родном селе, построили детский сад, магазин, заасфальтировали центральную улицу. В 90-м году начали строительство молочно-товарной фермы на 400 голов, присоединили закрывающийся маслозавод, взяли льнозавод. Мы в то время были одними из первых в районе, кто открыл колхоз — агрофирму».

Затем настали сложные для всех 90-е. В этот период, по словам хозяйки, сельхозпредприятию пришлось быстро поменять приоритеты и приспособиться к новым экономическим условиям. Выжить тогда помогла активная коммерческая деятельность — хозяйство выстояло.

Все годы «Енангское» специализируется на производстве и реализации молока, а также на выращивании крупного рогатого скота. Сельхозпредприятие содержит более 300 голов КРС, в том числе 180 — дойное стадо. Валовой надой составляет порядка 800 тонн молока в год. По его производству

«Енангское» занимает третье место в районе. По посевным площадям — второе.

«Мы используем посевную площадь 1600 гектаров. Предприятие работает стабильно, мы стараемся на протяжении всех лет удерживать показатели: не сокращаем ни поголовье, ни производство. Но мы не ощущаем государственной поддержки. Основные её объёмы сегодня получают крупные агрохолдинги, а средние и малые сельхозпредприятия ее практически не видят», — поясняет Надежда Николаевна.

Одна из проблем, которая сегодня особенно волнует аграриев, — это кадры. Из-за оттока населения на предприятии наблюдается острая нехватка трактористов, работников животноводства, требуется специалист — ветврач. Возраст многих сотрудников, по словам руководителя «Енангского», уже пенсионный, и заменить их нечем.

Ещё один большой вопрос для организации — дорожная сеть. Дело в том, что дорога от районного центра до сельского поселения Нижний Енангск — а это 50 километров — в весенний и осенний периоды практически непроезжая. Доехать туда без проблем можно разве что в зимний период.

«Отсутствие нормального сообщения затрудняет и завоз горюче-смазочных материалов и удобрений, и сбыт продукции. Покупатели к нам не могут добраться, приходится продукцию довозить до определённого места. Нет устойчивой связи с цивилизованным миром, в том числе и сотовой, — сетует руководитель. — Будет хорошая дорога, нормальная связь и вообще, если будут созданы условия для развития бизнеса, независимо — малого, среднего, возможно, люди к нам и поедут. Ведь территория привлекательная, местность отличная! Некоторые жители хотели бы остаться здесь, но их пугает, что будет дальше. Потому и молодёжь старается уехать».

Несмотря на все сложности, на предприятии трудится довольно постоянный коллектив, в котором около 50 человек. Привлекаются новые работники. Для их проживания в сельском поселении приобретается жильё, строятся дома.

Руководство сельхозорганизации реально оценивает свои силы и с надеждой смотрит в будущее. В его планах развитие хозяйства по мере возможностей. Основные принципы, которых придерживаются в «Енангском» — работать по совести, ответственно выполнять своё дело и относиться к людям по-человечески. **Р**

В ПОИСКАХ НОВЫХ РЕШЕНИЙ

ТЕКСТ: АЛЕКСАНДР МАЛЬЦЕВ

Компании «Вологодская зелень» всего два года, но мы уже не раз писали о ней на страницах журнала. Поводов для этого было достаточно: то запуск очередного нового направления деятельности, то участие в общественной жизни (компания — член «Союза промышленников и предпринимателей Вологодской области»), то получение различных наград (последняя победа — в номинации «Дебют года» ежегодного городского конкурса «Мы выбираем, нас выбирают»).

В этом году руководство компании не стало заявляться на конкурс в рамках «Ассамблеи предпринимателей Вологодской области», сфокусировавшись на дальнейшей модернизации и расширении производства. Мы поговорили с предпринимателем Арманом Ераносяном о том, чем сейчас живет его предприятие и какие новые перспективы открываются перед ним.

Начав с выращивания наиболее востребованных пряных культур — петрушки и укропа, — в прошлом году «Вологодская зелень» запустила линию по производству охлажденных шампиньонов. При этом расширение ассортимента остается одним из главных принципов работы компании.

Буквально на днях завершились посадки на новом большом поле: это не только традиционные «огородные» культуры, но и шпинат, кинза, руккола, салат. Точных прогнозов по урожайности сегодня в компании не дают: надо сначала отработать первый год. Но ориентир есть — это около 100 тонн готовой продукции в течение этого сезона. Именно столько сегодня компания готова реализовать своим контрагентам. «Будем выращивать больше — будем открывать новые направления сбыта», — говорит руководитель.

Также в настоящее время строится еще одна шампиньонница с автоматизированной линией фасовки. Если дело пойдет, «Вологодская зелень» сможет покрыть большую часть потребности регионального рынка в этих грибах, что позволит магазинам и переработчикам отказаться от закупки некачественной продукции сомнительного происхождения.

Арман, как любой настоящий предприниматель, находится в постоянном поиске новых решений, готов к эксперименту. Например, в этом году он планирует часть урожая лука собрать с открытого грунта — теплица, которая всегда дает стабильно высокий результат, каждое лето закрывается на профилактику, и образуется простой в производстве зелени. Его-то и необходимо ликвидировать, засеяв луком часть нового поля. Теплицу также ждет технологическая модернизация, чтобы сделать производство всепогодным — зимой растениям будет тепло, а летом прохладно.

Еще один вопрос, который постоянно требует постоянного внимания, — кадровый. Сельское хозяйство характеризуется обилием ручного труда, и кадровый голод здесь — на «Вологодской зелени» — чувствуется очень остро. «Многие люди хотят получать



деньги, но не хотят работать», — сетует руководитель.

Кроме того, новое оборудование требует новых знаний и навыков, а в деревне квалифицированных работников найти гораздо сложнее, чем в городе. «Поэтому важно выстроить бесперебойную систему поиска, набора и обучения сотрудников, — считает Арман Ераносян. — На отстройку этого процесса на производстве уделяется много времени и внимания».

«Пожалуй, самым сложным в растениеводстве является соблюдение технологии выращивания. Именно в ней заключаются многие риски. Чтобы получить высокий урожай, необходимо соблюсти несколько условий: и температурный режим, и время поливов, и качество почвы, и многое другое», — добавляет предприниматель. Он уверен, что залогом эффективности его компании является именно сочетание грамотно выстроенной кадровой работы и отточенных технологических процессов. **Р**





С уважением,
Алексей Петрович Логанцов,
председатель Вологодского отделения
«ОПОРА РОССИИ».

Уважаемые коллеги! Поздравляю Вас с профессиональным праздником - ДНЕМ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЯ!

Быть бизнесменом – это особый труд. Хочу пожелать вам никогда не терять свою предпринимательскую хватку и чутьё на успех, постоянно ставить перед собой амбициозные цели и непременно добиваться грандиозных побед в своей деятельности. Желаю всегда быстро находить выход из любой ситуации, не бояться рисковать, принимать только обдуманные решения и правильно выстраивать отношения с конкурентами. Пусть ваше дело будет успешным, процветающим и полезным для нашей страны. Хочу поблагодарить предпринимателей Вологодской области за пользу, принесенную обществу, принятие ответственности, за чуткое отношение к нуждам людей, за вклад в экономику нашего региона!

В НУЖНОЕ ВРЕМЯ В НУЖНОМ МЕСТЕ ХОТИТЕ НАВЕСТИ ПОРЯДОК В КОМПАНИИ — ПРИХОДИТЕ НА БИЗНЕС-ЗАВТРАКИ

ТЕКСТ: НАТАЛЬЯ ГРИГОРЬЕВА

Вологодское отделение общественной организации «ОПОРА РОССИИ» организует серию бизнес-завтраков, где в доступном формате, простым языком и на житейских примерах можно увидеть возможности, как сделать свой бизнес более эффективным. Об этом раз в две недели будет рассказывать Анатолий БАХМЕТЬЕВ, тренер и учредитель Бизнес-лаборатории «Этажи».

— Анатолий, предприниматели часто задают различные вопросы: от того, как стать предпринимателем, до способов развития и методов продвижения бизнеса. Вы можете им помочь?

— В своей практике мы разбираем действующий бизнес целиком, рассматривая его с разных точек зрения, и помогаем навести в нём порядок. В свою очередь на завтраках владельцы и руководители бизнеса получают полезную информацию, ответы на актуальные

вопросы и практические рекомендации, которые они могут применить для развития своего бизнеса. Иными словами, мы можем быть полезными действующему бизнесу.

— Насколько это актуально сегодня?

— Непрофессиональный бизнес устарел и не выдерживает конкуренции. На рынке сегодня выигрывают те, кто даёт максимальный КПД. Те, кто привык работать по старинке и не хочет ничего

менять, оказываются на обочине. Поэтому, если вы хотите быть успешным, нужно переходить на профессиональное управление. Форм обучения управленцев множество. Одна из них — такие вот бизнес-завтраки.

— У предпринимателей, которые прошли через «лихие 90-е», в бизнесе уже всё хорошо: свои клиенты, отлаженные схемы работы. Вы считаете, что можете их ещё чему-то научить?

— Кажется, что если предприниматель умеет считать деньги и знает, сколько он зарабатывает на своем бизнесе, это хорошо. Поэтому первая реакция абсолютного большинства закономерно: что вы можете рассказать мне про мой бизнес, чего не знаю я? Но мой опыт показывает, что когда мы делаем математические расчёты в движении денег, то для владельца бизнеса результат всегда оказывается открытием. Без исключений.



Ломаю стереотипы

Мы спросили у тех, кто уже побывал на бизнес-завтраках, действительно ли уроки «ликвидации бизнес-безграмотности» так хороши, как о них рассказывает автор?

— Да, это действительно помогает взглянуть на свое дело с другой стороны, — поделился с нами владелец бизнеса по управлению жилой недвижимостью Алексей ИВАНОВ. — Конечно, с одной такой встречи трудно что-то изменить, но уже на втором бизнес-завтраке я понял, как решить некоторые острые вопросы. С каждого мероприятия я выхожу как минимум с одним ценным решением, которое сразу же применяю в своем бизнесе.



— 20 % из тех, кто побывал на первом завтраке, приходят и на последующие, — говорит руководитель комитета по развитию женского предпринимательства ВРО «ОПОРА РОССИИ» Наталья Антипова. — Предприниматели получают необходимую, актуальную информацию и, что самое главное, видят, что она реально может помочь им в развитии своего дела. Кроме того, все, кто приходит, начинают общаться друг с другом, делиться опытом, находить точки взаимодействия, а это тоже полезно и интересно.

— Успешным или неуспешным будет ваш бизнес, зависит только от вас самих, — уверен бизнес-тренер Анатолий БАХМЕТЬЕВ. — Если вы хотите изменить что-то в своем бизнесе, начинать надо с себя и своих стереотипов. Мы не просто развенчиваем стереотипы, мы даем мощные инструменты для движения вверх по лестнице успеха, для наведения порядка в вашем бизнесе. Дело — за вами. **BB**



Вологодское региональное отделение «ОПОРА РОССИИ»
тел.: 8-921-716-19-54, e-mail: opora-vologda@mail.ru

ПЕРЕГОВОРЫ О ЦЕНЕ И ТОРГ

Практический тренинг для отделов продаж

Дмитрий Ткаченко
Автор запрещенной
в РФ книги «ОТКАТ»



12+

5 ИЮЛЯ
10.00–18.00

Купить билет: www.seminar35.ru
+ 7 (911) 502-70-08
(8172) 23-10-07 (доб. 1189)

ГОРИЗОНТЫ СОБЫТИЙ

ТЕКСТ: АЛЕКСАНДР НЕСТЕРОВ

Несмотря на напряженную внешнеполитическую обстановку, российское правительство взяло уверенный курс на развитие и поддержку внешнеэкономических связей. В нашей постоянной рубрике «Бизнес на экспорт» в этот раз пойдет речь о ключевых мерах, которыми малый бизнес сможет воспользоваться в этом году.

Система добровольной сертификации «Made in Russia»

Пожалуй, самым громким событием в сфере продвижения на внешние рынки стал запуск Российским экспортным центром федеральной программы «Made in Russia». Осенью 2018 года департамент экономического развития Вологодской области организует мероприятие «Региональный трэк: «Made in Russia», которое пройдет в Вологде. Одной из тем повестки мероприятия станет презентация специалистами РЭЦ соответствующей программы, а также других сервисов поддержки бизнеса, которые предоставляет центр.

«Программа призвана помочь лучшим производителям выйти на международные рынки и гарантирует зарубежному потребителю безопасность и качество товаров, а также повышает узнаваемость известных российских брендов и продукции», — комментирует

заместитель начальника департамента Людмила Боричева.

Она поясняет, что компания, претендующая на присвоение знака «Made in Russia», должна пройти два этапа:

1. Экспертная оценка опыта и деловой репутации компании. В случае соответствия требованиям производителю будет выдан сертификат сроком на два года на использование знака «Russian Exporter».

2. Сертификация продукции для получения разрешения на использование знака «Made in Russia».

Отметим, что в октябре 2017 года один из самых известных брендов области «Вологодская кружевная фирма «Снежинка», пройдя все этапы добровольной сертификации, уже получила знак «Made in Russia».

Юлия БАЛАШОВА, автор проекта «Бизнес на экспорт»:



— Информация — фундамент нашего успеха. Поэтому мы продолжаем наш проект «Бизнес на экспорт» — живое общение с торговыми представителями разных стран на разных континентах, актуальные вопросы и подробные ответы, бизнес-консультации и обмен опытом.

Самопрезентация вашей компании,

прямой контакт и бесценная информация — все то, что необходимо сегодня бизнесу. На разных медиаплощадках мы рассказываем об опыте вологжан в продвижении бизнеса за рубежом, их успехах и неудачах, о том, что получилось и что еще предстоит сделать. Как на большом экономическом пространстве сформировать свою неповторимую формулу успеха? Объединим наши усилия для его достижения!

Семинары Школы экспорта РЭЦ

В 2018 году представители малого и среднего бизнеса имеют возможность пройти обучение по пяти темам бесплатных семинаров:

1. «Таможенное регулирование экспорта».
2. «Логистика экспортеров».
3. «Возможности онлайн-экспорта».
4. «Налоги в экспортной деятельности».
5. «Продукты группы Российского экспортного центра».

Семинары проводят сертифицированные федеральные тренеры, прошедшие обучение Школы экспорта РЭЦ. В прошлом году программу обучения освоили 45 вологодских компаний.

Точка присутствия

«В августе 2017 года между Российским экспортным центром и Региональным центром поддержки предпринимательства Вологодской области было подписано партнерское соглашение о создании «Точки присутствия» в регионе», — говорит Татьяна Крицкая, директор РЦПП.

Этот статус открывает для экспортеров нашего региона новые возможности по выходу на внешние рынки. «Кроме традиционных региональных сервисов поддержки экспортно-ориентированного бизнеса, теперь в нашем портфеле федеральные финансовые и нефинансовые услуги, которые предлагает группа РЭЦ», — добавляет она.

Обучение «Business English»

У представителей бизнеса, которые имеют в партнерском пуле представителей зарубежных стран, в 2018 году есть уникальная возможность пройти обучение по курсу «Business English». Это позволит существенно повысить уровень знаний английского языка для дальнейшего диалога с иностранными партнерами.

Lingvo-услуги

«Центр поддержки экспорта Вологодской области», который работает на площадке РЦПП, предоставляет услуги по подготовке и переводу на иностранный язык презентационных и других материалов для субъектов малого и среднего бизнеса. Печатные информационные носители, контент которых переведен на иностранный язык, существенно повышают уровень привлекательности компании для иностранных партнеров.

Софинансирование затрат на сертификацию

В течение 2018 года «Центр поддержки экспорта» планирует оказывать содействие в приведении продукции в соответствие с требованиями,

необходимыми для экспорта товаров (работ, услуг). Поддержка заключается в софинансировании затрат (в размере не более 200 тыс. руб. и до 50% от стоимости сертификата), которые несет субъект малого бизнеса, осуществляющий экспортную деятельность.

«Отмечу, что все перечисленные меры — это лишь ключевые направления мер поддержки, по которым работает ЦПЭ», — добавляет Татьяна Крицкая. — Все мероприятия реализуются при поддержке департамента экономического развития области в рамках оказания мер поддержки для МСП».

Общая опора

«Деятельность общественных институтов очень важна, и мы, работая по направлению международной деятельности, вносим свой вклад в поддержку и продвижение российских экспортеров», — говорит председатель ВРО «ОПОРА РОССИИ» Алексей Логанцов. — Так, по

результатам совещания в Москве, которое состоялось на днях, были сформулированы основные направления работы: создание единой электронной коммуникационной площадки, которая будет являться платформой для оперативного взаимодействия членов нашей общественной организации и ее зарубежных представителей. Цели — эффективное развитие внешнеэкономической деятельности российских и зарубежных компаний, разработка единой анкеты для предприятий, желающих экспортировать в конкретные страны, и проведение опроса среди членов «ОПОРЫ РОССИИ», запрос у региональных отделений презентаций на русском и английском языках по туристическим маршрутам на своих территориях». Планируется, что общественная организация будет участвовать в организации зарубежных презентаций, тем самым увеличивая долю въездного туризма в регионы страны. Также запланировано создание внутренней «Инвестиционной карты «ОПОРЫ РОССИИ», где появится возможность совместно с зарубежными партнерами размещать производственные проекты и другие предложения для заинтересованных компаний. ■

БИЗНЕС. ТУРИЗМ. НОВЫЕ ВОЗМОЖНОСТИ ГЕРМАНИЯ И ИСПАНИЯ



Вас ждут интересные программы и отличная компания!
Заявки принимаются по адресу:
ysb35@mail.ru и по телефону: 8 (981) 500-65-84

Приглашаем всех желающих посетить Германию с бизнес-миссией
Маршрут: Баден-Баден – Карлсруэ
Дата поездки:
конец сентября – начало октября 2018 года

Для специалистов-сомелье и интересующихся:
винный тур по Испании (провинция Валенсия)

Дата поездки:
октябрь 2018 года

ЭКСПОРТНАЯ МИССИЯ

ТЕКСТ: ВЛАДИМИР ИВАНОВ

Развитие международного сотрудничества и организация деловых контактов предприятий малого и среднего бизнеса нашей страны с предпринимателями зарубежных стран является одним из приоритетных направлений деятельности «ОПОРЫ РОССИИ».

Не секрет, что небольшим предприятиям труднее осваивать в своей деятельности внешнеэкономическое направление. Именно поэтому в свое время «ОПОРА РОССИИ» стала помогать этому сегменту отечественного бизнеса, что называется, словом и делом. Одна из задач этой общественной организации – предлагать проекты российских предпринимателей за рубеж и наоборот, а также распространять предложения иностранных компаний для российского бизнеса. Международные мероприятия, выстроенные в формате B2B, направлены на поиск потенциальных зарубежных партнеров.

Так, при непосредственном содействии «ОПОРЫ РОССИИ» проводятся многочисленные бизнес-миссии за рубеж: в Таиланд, Турцию, Канаду, Чехию, Китай, Швейцарию, Германию и другие страны. Представители предпринимательской организации на постоянной основе работают в Италии, Бельгии, Австрии, Испании, Японии...

Ведется плодотворная работа по линии рабочих групп по МСП, созданных при межправительственных комиссиях на общероссийском уровне. Так, например, на протяжении десяти лет в Швейцарии «ОПОРА РОССИИ» ведет рабочую группу вместе со своим давним бизнес-партнером – компанией Switzerland Global Enterprise.

Кроме того, «ОПОРА РОССИИ» инициировала создание Российско-Австрийской рабочей группы по развитию связей в области инфраструктурных технологий, инноваций и промышленности, которую курирует Министерство экономического развития РФ и Министерство транспорта, инноваций и технологий Австрии.

Далее, по инициативе «ОПОРЫ РОССИИ» и Ассоциации малого и среднего бизнеса Чешской Республики принято решение на уровне правительств двух стран о создании рабочей группы по МСП между Россией и Чехией в рамках МПК с Чехией. При этом кураторство передается с российской стороны «ОПОРЕ РОССИИ», а с чешской – Ассоциации малого и среднего бизнеса Чешской Республики.

Возобновлены отношения с турецкими партнерами. Так, 10 марта 2017 года на VI заседании Совета сотрудничества высшего уровня под председательством президента РФ Владимира Путина

ПРОЕКТ
БИЗНЕС
на
ЭКСПОРТ



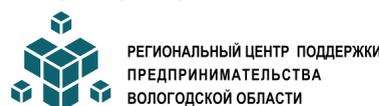
Сегодня создана необходимая база для того, чтобы члены «ОПОРЫ РОССИИ» могли развивать сотрудничество с зарубежными компаниями и активно участвовать в международной деятельности организации.

и президента Турецкой Республики Реджепа Эрдогана «ОПОРОЙ РОССИИ» был подписан Меморандум о взаимопонимании с Управлением по развитию и поддержке предприятий малого и среднего бизнеса Турецкой Республики.

Таким образом, международное влияние «ОПОРЫ РОССИИ» укрепляется. За последние четыре года были созданы представительства в Хельсинки, Праге, Гуанчжоу, Пекине, провинции Хэйлуцзян. Кроме того, появились новые представители в Гонконге. Начал работу Европейско-Российский деловой союз «ОПОРА Европы» (штаб-квартира находится в Вене). В 2018 году выданы мандаты на представление интересов «ОПОРЫ РОССИИ» в Великобритании и Италии.

С каждым годом растет количество партнеров за рубежом. В частности, подписаны следующие соглашения: с Союзом баварской экономики, Ассоциацией итальянских промышленников «Конфиндустрия», Канадской деловой ассоциацией в России и Евразии «СЕРВА», Строительной ассоциацией Таиланда, Китайской выставкой «Кантонская ярмарка». А также установлены контакты с ТПП Дюссельдорфа и подписано соглашение о сотрудничестве с Немецко-российским экономическим союзом. **БВ**

Партнеры проекта «Бизнес на экспорт»



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

12+

«ОПОРА РОССИИ» приглашает
принять участие в международных мероприятиях

27 мая - 1 июня. Китай
IV Международная конференция «Россия и Китай: сотрудничество в новую эпоху»

В рамках визита в Пекин планируются встречи с бизнес-ассоциациями МСП Китая, посещение предприятий, B2B-диалог.



27 сентября. Швейцария
Заседание Российско-Швейцарской рабочей группы по малому и среднему предпринимательству

Встреча пройдет в рамках Смешанной межправительственной комиссии по торгово-экономическому сотрудничеству между Российской Федерацией и Швейцарской Конфедерацией. Участие в заседании примет компания Switzerland Global Enterprise.

1 - 5 октября. Чехия
Международная машиностроительная выставка в Брно

На совместной площадке «ОПОРЫ РОССИИ» планируется организация участия российских компаний, а также специальная программа для делегации, предусматривающая B2B-встречи, посещение предприятий, проведение семинаров, круглых столов, посвященных совместному сотрудничеству.



9 октября. Бельгия
Бизнес-конференция, посвященная экономическим отношениям между Россией и ЕС

Предполагается, что площадка в Брюсселе станет дополнительным импульсом для кооперации малого и среднего бизнеса России и Евросоюза, где предприниматели смогут обсудить возможности взаимодействия в конкретных отраслях и направлениях деятельности и наметить шаги по развитию дальнейшего сотрудничества.

29 - 30 ноября. Германия
Круглый стол «ОПОРЫ РОССИИ» и Российско-Германской Внешнеторговой палаты в рамках ежегодного «Российско-Германского сырьевого Форума» в Дюссельдорфе

В рамках мероприятия также запланированы B2B-биржа контактов, тематические площадки, посещение предприятий.



реклама

ВИКТОР ЛУЦКОВИЧ:

«МЫ ОСОЗНАЕМ ВЫСОКИЙ УРОВЕНЬ ОТВЕТСТВЕННОСТИ ЗА ВОЗЛОЖЕННЫЕ НА НАС ОБЯЗАТЕЛЬСТВА»

ТЕКСТ: ЕЛЕНА ГУБИНА

На энергорынке региона серьёзные перемены. С 1 апреля статус гарантирующего поставщика электроэнергии в Вологодской области по решению Минэнерго РФ присвоен филиалу ПАО «МРСК Северо-Запада» «Вологдаэнерго». Передача энергосбытовых функций крупнейшему электросетевому предприятию региона – одна из насущных тем, волнующих многих жителей и организации. О первых результатах работы в этом непривычном для электросетевой организации статусе мы поговорили с директором филиала «Вологдаэнерго» Виктором ЛУЦКОВИЧЕМ.



месяц энергокомпания не может обеспечить уровень обслуживания, который нарабатывался прежним поставщиком годами. Тем не менее уже в апреле вологжанам были предоставлены самые востребованные сервисы, созданы колл-центр для приёма показаний приборов учёта электроэнергии и горячая линия для консультирования потребителей. Мы приняли более 300 тыс. показаний электросчётчиков, при том что каналы связи были организованы с нуля.

В сжатые сроки развёрнута договорная кампания с юридическими лицами, подготовлено и направлено более 17,3 тыс. договоров, своевременно выставлено более 600 тыс. платежных документов.

Сотрудники «Вологдаэнерго» и сбытовой компании, понимая всю степень ответственности, работали за пределами рабочего времени, в выходные дни. Я горжусь, что наш персонал в таких сложных условиях может профессионально выполнять поставленные задачи.

— **Сотрудники «Вологдаэнергосбыта» перешли на работу в «Вологдаэнерго»?**

— Да. Мы сохранили профессиональный коллектив, обладающий большим опытом и уникальными знаниями в области энергосбытовой деятельности.

— **Юридическим лицам необходимо заключить договор энергоснабжения с ПАО «МРСК Северо-Запада»,**

насколько сложна эта процедура, какие предусмотрены сроки?

— Юридические лица обязаны перезаключить договоры в двухмесячный срок, то есть до 31 мая, и произвести оплату за потребленную в апреле-мае электроэнергию по счетам нового поставщика.

В интересах потребителей электроэнергии процедура заключения договоров максимально упрощена. Всем юридическим лицам документы направлены в двух экземплярах. Договоры нужно подписать, заверить печатью и один экземпляр вернуть в ближайшее подразделение «Вологдаэнерго». Договор можно передать лично или отправить по почте. В большинстве случаев никаких дополнительных документов или действий не требуется.

Хочу предупредить, что с 1 июня потребители перейдут в разряд «бездоговорников», к которым могут применяться санкции за незаконное потребление электроэнергии. Это и возможное ограничение энергоснабжения, и предусмотренные законодательством расчетные способы начисления, которые обойдутся потребителю значительно дороже, чем своевременные расчёты в рамках заключённого договора.

— **Пока не заключен договор с поставщиком, могут ли юридическому лицу отключить электроэнергию?**

— В течение периода, предусмотренного для заключения договоров, прекращения энергоснабжения объектов не произойдет. Но, в свою очередь, мы ждем такого же ответственного подхода от руководителей предприятий и организаций к выполнению обязательств по своевременной оплате электроэнергии и перезаключению договоров.

— **Вопрос по сервисному блоку: когда возобновит работу система онлайн-платежей за электроэнергию на сайте поставщика и «Личный кабинет»?**

— Возможность онлайн-оплаты на сайте МРСК Северо-Запада и подписки на доставку счета в электронном виде планируем сделать в июне. Дорабатывается



КАК ПРЕДПРИЯТИЮ, ОРГАНИЗАЦИИ, ИНДИВИДУАЛЬНОМУ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЮ ПЕРЕЗАКЛЮЧИТЬ ДОГОВОР С НОВЫМ ГАРАНТИРУЮЩИМ ПОСТАВЩИКОМ ЭЛЕКТРОЭНЕРГИИ – ПАО «МРСК СЕВЕРО-ЗАПАДА»?

Это ПРОСТО!

1. ВСЕМ юридическим лицам в двух экземплярах НАПРАВЛЕНА договоры энергоснабжения, бюджетным организациям – контракты.
2. Нужно ПОДПИСАТЬ договоры, и один экземпляр ВЕРНУТЬ в ближайшее отделение ПАО «МРСК Северо-Запада» «Вологдаэнерго»: передать или отправить по почте.
3. В большинстве случаев предоставлять дополнительные документы не нужно!
4. Перезаключить договор необходимо до 31 мая.



Вопросы можно задать по телефону горячей линии 8-800-707-88-35

С 1 июня этого года потребление электроэнергии будет считаться незаконным и обойдётся потребителю значительно дороже, чем расчёты в рамках заключённого договора.

«Личный кабинет», в мае запущен сервис передачи показаний электросчётчиков через СМС, что будет удобно для отпускников, дачников — это возможность передать показания в отсутствие интернета.

Также решается вопрос с организацией сети очного обслуживания клиентов. Сейчас открыты центры клиентского обслуживания в Вологде (Зосимовская, 28; Саммера, 1) и Череповце (Коммунистов, 29), в ряде районов очный приём пока ведётся в помещениях электросетей. Но, отмечу, что большинство вопросов можно решить дистанционно, не тратя время, через бесплатную «горячую линию» 8-800-707-88-35. Также можно задать вопрос, проконсультироваться в группе в социальной сети «ВКонтакте» «ЭНЕРГОСБЫТ. Вологодская область».

— **По телефону и через интернет могут задавать вопросы и юридические лица?**

— Да, можно задавать вопросы по договорам, платёжным документам.

— **А как обстоят дела с расчетами на оптовом рынке, ведь именно**

из-за этих долгов лишился статуса прежний поставщик?

— Оплата по текущим обязательствам на оптовый рынок электроэнергии и мощности производится в стопроцентном размере «день в день, копейка в копейку».

— **Если организацией была совершена переплата в «Вологдаэнергосбыт», то энергетические компании сами разберутся между собой или нужно предпринимать какие-то действия для возврата денег?**

— Организация, утратившая статус гарантирующего поставщика, обязана вернуть авансовые средства потребителям. Поскольку офисы «Вологдаэнергосбыта» закрыты, заявления лучше отправлять заказным письмом с уведомлением по адресу: 160000, г. Вологда, Пречистенская наб., д. 68, ПАО «Вологдаэнергосбыт». К заявлению нужно приложить копии платёжных документов и реквизиты для перевода денег.

— **Как теперь оплачивать электроэнергию, будет ли взиматься комиссия?**

Между МРСК Северо-Запада и Сбербанком заключен договор о приёме платежей от населения без комиссии.

— Известно, что «Вологодская сбытовая компания», ранее выполнявшая функции гарантирующего поставщика, не пошла на конструктивные отношения в вопросах передачи «Вологдаэнерго» программных продуктов, баз данных, оборудования, рабочих мест и т.д. По сути она оставила своему преемнику только долги, и разворачиваться

пришлось буквально с нуля. Как справились?

— Действительно, работать пришлось в сложных условиях. Принимая функции гарантирующего поставщика, приоритетными задачами мы ставили стабильную поставку электроэнергии в регион и организацию комфортного обслуживания населения и юридических лиц.

Мы были вынуждены экстренно разворачивать сервисный блок. Естественно, за

Оплачивать электроэнергию по апрельским счетам и в последующие периоды необходимо по платежным реквизитам филиала ПАО «МРСК Северо-Запада» «Вологдаэнерго»:

Получатель платежа:
ПАО «МРСК Северо-Запада»
ИНН 7802312751
КПП 997650001

Вологодское отделение №8638
ПАО Сбербанк
БИК: 041909644

Корреспондентский счет:
30101810900000000644
Р/с для физических лиц
40702810712000017608

Р/с для юридических лиц
40702810012000017609

КАК ПЕРЕДАТЬ ПОКАЗАНИЯ ЭЛЕКТРОСЧЕТЧИКА

- ✓ **8-800-100-53-64** многоканальный колл-центр с 23 по 25 число с 8 до 22 час. ЗВОНОК БЕСПЛАТНЫЙ!
- ✓ Сервис «Передать показания» на сайте ПАО «МРСК Северо-Запада» www.lk.vologdaenergo.ru
- ✓ На страничке «**Энергосбыт. Вологодская область**» в соц.сети «ВКонтакте»
- ✓ По электронной почте: Client_info@ve.vologdaenergo.ru в формате: лицевой счет - пробел - номер квартиры (если есть) - пробел - показания. ПРИМЕР: 1234567890 55 12346.
- ✓ СМС-сообщением на номер **8-931-379-4-379** в формате: лицевой счёт - пробел - показания. ПРИМЕР: 1234567890 345 (стоимость услуги по тарифу вашего сотового оператора).



Лицевые счета не изменились!

— Между МРСК Северо-Запада и Сбербанком заключен договор о приёме платежей от населения без комиссии через все кассы, терминалы, банкоматы, онлайн- и мобильные сервисы банка. Собственники могут выбрать наиболее удобный вариант оплаты и сэкономить личные средства. Также можно оплатить счета через отделения Почты России, любые банковские учреждения.

В ближайшее время потребителям электроэнергии также будет предоставлена возможность *онлайн-оплаты* на сайте МРСК Северо-Запада.

— Смена гарантирующего поставщика не приведёт к повышению тарифов?

— Ситуация со сменой статуса гарантирующего поставщика в регионе в целом никоим образом не связана с повышением тарифов. Да, тарифы изменятся с 1 июля, но это происходит ежегодно, и приказ областного департамента ТЭК об установлении тарифов с начала второго полугодия опубликован еще в декабре 2017 года.

— Где теперь предприятия и организации могут узнавать цены на электроэнергию, на каком сайте?

— Ежемесячно в сроки, установленные законодательством, цены будут публиковаться на сайте МРСК Северо-Запада в разделе «Энергосбытовая деятельность». Цены за апрель уже опубликованы. Также там размещена другая актуальная информация для юридических и физических лиц.

Виктор Луцкович:

«Призываю жителей Вологодской области, юридических лиц организованно пройти этот период, быть внимательными при расчётах за электроэнергию, передавать показания приборов учета и рассчитываться в срок».

— Вы сказали, что населению области направлено порядка 600 тыс. квитанций. На что обратить внимание в новых счетах?

— Нужно быть внимательными в переходный период, внося плату за электроэнергию по реквизитам, которые указаны в полученном в мае платежном документе. Это актуально и для юридических лиц: в счетах указан *новый получатель платежа* — МРСК Северо-Запада — и новые реквизиты для оплаты. Деньги, перечисленные

на другие счета, возможно, *вернуть будет трудно*.

За электроэнергию, потребленную в марте, и задолженность за предыдущие месяцы нужно оплатить в «Вологдаэнерго» по счетам этой компании. Лицевые счета и тарифы не изменились.

В первый месяц в расчетах возможны какие-то неровности, но проблемы будут решаться быстро и качественно, для этого у нас есть все средства и возможности.

— Останется ли МРСК Северо-Запада гарантирующим поставщиком электроэнергии или нас снова ждут перемены? Каковы перспективы у совместной структуры сети и сбыта?

— Этот покажет время. В соответствии с законодательством функции гарантирующего поставщика передаются в сетевую компанию сроком на один год, а новый гарантирующий поставщик будет выбран Министерством энергетики на конкурсной основе. Пока же мы приложим все усилия для обеспечения стабильной и качественной поставки электроэнергии гражданам и организациям. Мы осознаем высокий уровень ответственности за возложенные на нас обязательства. **Р**



ПОЛЮБИТЬ ПРОФЕССИЮ

ТЕКСТ: ЮЛИЯ МЕДВЕДЕВА

Почти сто лет Вологодский кооперативный колледж занимается подготовкой кадров для сферы торговли, услуг и гостеприимства. Несмотря на солидный возраст, колледж идёт в ногу со временем и старается не просто соответствовать текущим требованиям современного образования и запросам работодателей, а находиться на шаг впереди них. На первом месте в учебном заведении – качество образования.

Получать профессиональное образование намного интереснее, чем учиться в школе. Колледж учит не только профессиональным навыкам, но и работать в команде, брать на себя ответственность и уметь управлять командой, структурно и творчески мыслить, помогает найти единомышленников и стать самим собой. Колледж — это площадка для реализации талантов как профессиональных, так и личных.

«Когда речь идёт о профессиональном образовании, то главный критерий качества — это востребованность студентов на рынке труда, их дальнейшее трудоустройство», — пояснила директор Вологодского кооперативного колледжа Марина Кириллова.

Обеспечить качественное современное обучение невозможно без хорошей материальной базы. Учебный магазин, кафе, гостиничный номер, кухня ресторана, рекламная студия, фотозона, сертифицированный центр ИС, тренинговые классы, информационно-библиотечный центр и многое другое — это кабинеты и лаборатории, где проходят учебные занятия, где студенты обучаются и совершенствуют профессиональное мастерство.

Готовить хороших специалистов могут только отличные педагоги. К кадровому вопросу в колледже особый подход. «Студент, который приходит на учебное занятие, должен понимать, что учитель интереснее айфона. Поэтому мы проводим много обучающих курсов и семинаров по педагогическим технологиям для преподавателей, — говорит директор колледжа. — Мы изменили подход к организации учебных занятий. Зачастую это тренинги, игры, проектная деятельность. Педагог должен быть в первую очередь наставником и помощником».

Вносить новые технологии и методы обучения в образовательный процесс педагогам помогает опыт финских коллег. Вот уже почти 10 лет Вологодский кооперативный колледж сотрудничает с финским колледжем KSAO. Одно из нововведений, которое вологжане позаимствовали у финнов еще 6 лет назад, — проведение демонстрационного экзамена, который сегодня еще апробируется в российских колледжах.

Ещё одна важная составляющая процесса обучения — профессиональное воспитание. Уважение коллег, кураторство

первокурсников, организация и участие в профессиональных праздниках и конкурсах, развитие лидерских, творческих качеств, раскрытие предпринимательских способностей, ну и, конечно же, здоровый образ жизни, дисциплина, культура в общении и одежде — это ежедневная работа всего коллектива.

В учебный процесс встроены Всероссийский «Чемпионат профессий и предпринимательских идей «Карьера в России». Профессиональные полигоны по специальностям в течение всего учебного года с множеством профессиональных, творческих, предпринимательских кейсов и испытаний объединяют на своих площадках студентов, преподавателей, экспертов-работодателей и позволяют не только оценить качество подготовки сегодня, но и разработать направления развития на будущее.

Ежегодно кооперативный колледж выпускает около 200 квалифицированных специалистов. И столько же новичков каждый год поступает на обучение, половина из них получает образование за счёт средств регионального бюджета. Секрет успешной учёбы, а затем и трудоустройства, по мнению руководства колледжа, заключается в качественно проведённой профориентационной работе.

«Главная задача школьников и их родителей, — дает напоследок совет Марина Кириллова, — выбрать не учебное заведение, а профессию, специальность, которой стоит овладеть и не жалко посвятить жизнь». **Р**



НА ПЕРЕДОВОЙ ПРОГРЕССА И БИЗНЕСА: КАК УСТРОЕН РЕГИОНАЛЬНЫЙ НАУЧНО-ТЕХНИЧЕСКИЙ ЦЕНТР ЧГУ

ТЕКСТ: СЕМЕН МАНУЙЛОВ

В 2018 году в Череповецком госуниверситете создан Региональный научно-технический центр (РНТЦ). Мы узнали, как будет работать центр, чем смогут похвастаться его преподаватели и студенты и какова система воспитания предпринимателей будущего.



площадкой для инноваций и коммерциализации идей», — говорит Дмитрий Владимирович.

Михаил Питерцев, руководитель Регионального научно-технического центра ЧГУ, кандидат технических наук, продолжает эту мысль: «Идей у студентов много, мы же должны показать, как с ними работать, как сделать так, чтобы на выходе у них были свои стартапы. Чем больше будет стартапов, тем ближе мы к своей цели».

Будущие предприниматели технологической сферы могут работать в РНТЦ в одном или нескольких направлениях.

1. Математическое моделирование технологических процессов и систем позволяет представить, как себя ведет тот или иной предмет (субстанция) в опреде-

объектами. Применяется для оцифровки деталей машиностроения, объектов интерьера или изобразительного искусства. Сканирование детали любой формы 3D-сканерами позволит перевести ее в полигональную модель, а в конечном итоге в чертеж формата CAD для дальнейшей работы. Дальнейшее компьютерное моделирование сканированной детали поможет сделать топологическую оптимизацию, в том числе просчитать нагрузки каждого из узлов, уменьшить вес, увеличить функциональность.

3. Искусственный интеллект и андроидная педагогика направлены на совершенствование учебного процесса. Робот может существенно помочь учителю в процессе обучения, т.к. часть его работы

Дмитрий Афанасьев:

«Наша цель – воспитать поколение прогрессивных предпринимателей, идущих во главе технологической эволюции».

ленных процессах и условиях.

«Сейчас по заказу одного из крупных промышленных предприятий России мы решаем задачу, как себя ведет сталь в жидком состоянии, как она распространяется, перемешивается, как можно улучшить в этом процессе ее характеристики. Мы создаем математическую модель и передаем ее на предприятие, а они уже сами решают, что сделать, чтобы улучшить ее качество», — рассказали сотрудники РНТЦ.

2. Обратный инжиниринг — направление работы с готовыми деталями и

передается искусственному интеллекту и программному обеспечению. «У нас запущен пилотный проект для помощи учителю начальных классов. В учебной аудитории устанавливаются несколько камер, микрофоны, которыми фиксируются и распознаются ответы учеников. Учитель задает вопрос, а дети отвечают. Результаты автоматически передаются на компьютер учителя и заносятся в электронный журнал», — поделился Михаил Питерцев.

Использование роботов возможно и на университетском уровне, например, при

преподавании сопротивления материалов. Сейчас форматы подачи тестируют сотрудники РНТЦ.

4. Студенческое конструкторское бюро «Микроэлектроника и робототехника» — это возможность для студентов в свободное время заниматься микроэлектроникой.

Один такой студенческий проект уже есть — это «USB-накопитель с ограничением по территории использования». Идея принадлежит Михаилу Багулину, магистранту 2 курса Института информационных технологий. Проект выполнялся два года и выиграл грант конкурса «У.М.Н.И.К.». На вопрос о практической значимости идеи автор проекта ответил так: «К примеру, я храню на флэшке паспортные данные. В случае потери или кражи никто не сможет их прочитать, потому что я установил ограничение для использования только дома или на работе. Прототип работает на любых операционных системах и не требует дополнительного программного обеспечения».

5. В новом учебном году РНТЦ планирует открыть набор на новые **инновационные образовательные программы бакалавриата и магистратуры**: «Управление в технических системах (Киберфизические системы)», «Автоматизация технологических процессов и производств (Аддитивные цифровые системы и технологии)» и «Управление в технических системах (Управление инновационными проектами)».

Поступая в ЧГУ на данные программы, бакалавры и магистры смогут заниматься тематикой, нацеленной на выполнение задач какого-либо конкретного предприятия. Таким образом, студенты, занимаясь исследованиями, смогут получать не только знания и практический опыт, но и зарплату.

«Под каждый проект будущих бакалавров и магистров будут подбираться курсы и преподаватели, приглашаться соответствующие эксперты. В процессе обучения студенты научатся работать с самым современным оборудованием», — прокомментировала проректор по развитию ЧГУ Марина Геннадьевна Белова.

РНТЦ оснащен компьютеризированным трехкоординатным фрезерным станком, здесь есть лазерный гравер, семь

В 2017 году ЧГУ начал подготовку по образовательной программе «Мехатроника и робототехника (Интеллектуальные технологии в робототехнике)».



Руководитель РНТЦ Михаил Питерцев: «Для меня предприниматель – не только бизнесмен, открывающий свое предприятие, но человек, на существующем производстве продвигающий новые идеи, улучшающий, вносящий инновации».

Демонстрация работы устройства копирующего типа для программирования роботов.

3D-принтеров (в том числе самый большой в Вологодской области), четыре 3D-сканера, позволяющих сканировать предметы с точностью до трех сотых миллиметра. Устройство копирующего типа позволяет программировать антропоморфных роботов. Движения рук человека захватываются, переводятся в компьютерный код, что позволяет обучать робота правильно двигаться, брать и перемещать те или иные объекты.

6. Бизнес-инкубатор «Техностарт».

Участниками первой программы инкубатора стали 22 человека. Им предстоит изучить основы экономики, маркетинговое продвижение, бизнес-планирование, основы налогообложения, формы организации предприятий, узнать о первых продуктах, прототипах, привлечении инвесторов, патентовании, защите интеллектуальной собственности.

Первый успех студенческой команды бизнес-инкубатора «Техностарт» — выход в полуфинал международного конкурса Enactus. «Главная цель конкурса — решение реальной проблемы. Наши ребята представили проект, направленный на борьбу с борщевиком. Это устройство, которое поможет людям избавляться от опасного растения. Робот призван бороться с борщевиком без участия человека, учитывая все нюансы истребления, он может срезать растение так, чтобы не осыпались



семена, впрыснуть особый состав в корень, чтобы растение не восстановилось. Сейчас мы просчитываем экономическую выгоду этой разработки», — говорит руководитель бизнес-инкубатора Надежда Токарева.

К проведению обучения в бизнес-инкубаторе привлекаются эксперты, люди с предпринимательским опытом, которые рассказывают не только о тех технологиях, которые используют, но и о проблемах, возникающих во время открытия и развития своего дела. **Р**



Череповец,
ул. Луначарского, 5 А (корпус РНТЦ)
www.chsu.ru

* В 2017 году в стране началось формирование университетских центров инновационного, технологического и социального развития в регионах. При этом их деятельность должна быть основана на партнерстве с местными предприятиями.

ВОГУ 3.0: ПУТЬ К УСПЕХУ

ТЕКСТ: МАРИНА ЛИПИНА

В системе высшего и среднего профессионального образования сегодня происходят серьезные изменения. Меняются не только формы учебной деятельности и подготовки специалистов, но и формы государственных экзаменов и выпускных аттестационных испытаний.



управленческая команда сделала всесторонний и очень детальный анализ текущей ситуации в вузе.

Мы провели бенчмаркинг, проанализировали аналогичные направления деятельности в других университетах, сопоставимых с вологодским, сделали SWOT-анализ, определив все свои сильные и слабые стороны, поняли и наш потенциал, и наши уязвимые места... В значительной степени вся эта работа была направлена на то, чтобы в концепции развития ВоГУ были максимально учтены те задачи, которые стоят перед регионом в рамках реализации «Стратегии социально-экономического развития Вологодской области-2030».

В этом смысле нам есть о чем рассказать, есть чем поделиться, есть даже определенные предметы для гордости, которые тоже хотелось бы озвучить. Прежде всего надо сказать, что наш университет — успешное учреждение высшего профессионального образования. И успех ВоГУ объясняется тем, что и управленческая команда, и педагогический коллектив четко понимают ту великую миссию, которая стоит перед университетом, — это подготовка кадров для организаций, предприятий, отраслей экономики и социальной сферы региона. Эту задачу перед нами ставит учредитель в лице Министерства образования и науки и собственно правительство области, которое планирует программы регионального развития.

— Какие изменения ждут университет в ближайшее время?

— Сегодня нам предстоит четко и оперативно реагировать на вызовы, которые уже есть. Чтобы сохранить ситуацию успеха, сохранить выпуск высококвалифицированных специалистов, мы должны подстроиться под те тенденции в социально-экономическом развитии, которые происходят. Очевидно, что отраслевая структура Вологодской области не стабильна, не вечна, отрасли активно развиваются, меняются, двигаются, происходит перекомпиляция и перегруппировка сил, происходит процесс кластеризации экономики там, где на стыке разных сфер возникают новые её сегменты, являющиеся драйверами экономического роста.

Именно поэтому совместно с Советом по стратегическому развитию и Ученым советом университета были приняты решения, касающиеся перегруппировки сил и внутренних изменений. Мы хотели бы небольшие по численности студентов и направлений подготовки факультеты (а их сегодня 14) трансформировать в более крупные образовательные центры

Новая структура ВоГУ:

- Инженерно-строительный институт
- Институт истории и филологии
- Институт культуры и туризма
- Институт математики, естественных и компьютерных наук
- Институт педагогики, психологии и физического воспитания
- Институт производственных технологий
- Институт управления, экономики и юриспруденции
- Институт регионального развития



и создать 7 отраслевых институтов, а восьмым станет Институт регионального развития.

— Какие критерии были заложены в основу формирования институтов?

— Их два. Первый — это подготовка специалистов для конкретной отрасли производства, социальной сферы или кластера. Естественно, мы исходим из текущей социально-экономической ситуации, понимая, что ведущими кластерами в регионе из традиционных являются машиностроение, металлургия, химическая промышленность, строительство, АПК, а из новых, нарождающихся — ИТ, биотехнологии, туризм.

Ключевая задача институтов — это подготовка специалистов, «заточенных» на работу в этих кластерах. Отдельно не забываем про важность и значимость подготовки кадров для социальной сферы, в которой крайне заинтересована наша область. А это подготовка и педагогов для региональной системы образования, и специалистов для сферы культуры, социальной защиты населения, и многих.

Второе. Региону сегодня крайне необходимо найти новые идеи, новые механизмы, новые смыслы, новые перспективы в развитии экономики и ее отраслей. Предприятиям и организациям нужно активнее внедрять научные открытия и результаты научной работы для того, чтобы экономика действительно стала современной, инновационной, приносящей региону конкретные достижения.

Источником таких инноваций традиционно является наука. Именно ученые

ищут новые решения, новые направления. Поэтому в основе структуры университета как раз есть сочетание научных направлений, взаимодействие которых давало бы этот столь необходимый всем синергетический эффект.

В связи с этим предполагается создание семи отраслевых институтов. Важная задача — создание восьмого по счету — Института регионального развития.

Этот институт мог бы выполнять разные консалтинговые задачи, осуществлять текущий мониторинг управленческой ситуации, технологий,

Для ВоГУ принципиально, чтобы на производственную практику попадали заинтересованные студенты – кто хочет не просто получить хорошие профессиональные навыки, но и решить задачу своего послевузовского трудоустройства.

бизнес-процессов, кадрового состава, разрабатывать программы роста и развития как для отдельных организаций, локальных территорий, так и для региона в целом.

Задачи эти вполне выполнимы. И мы будем их решать, переформатировав образовательную и научную деятельность, воспитательную работу, создавая проекты, связанные с формированием социокультурной среды, информационного пространства в университете. Отдельно будут обсуждаться формы подготовки специалистов, позволяющие сделать наших выпускников более востребованными

Для Вологодского университета принципиально, чтобы на практику на предприятия попадали заинтересованные студенты. Те, кто хочет не просто получить хорошие профессиональные

навыки, но и решить задачу своего послевузовского трудоустройства. Результатом задуманных изменений станет увеличение доли наших выпускников, которые трудоустраиваются по специальности, а наш диплом станет котироваться еще выше.

И третий механизм, который мы будем запускать с целью повышения профессионализма наших выпускников, — это предоставление студентам, обучающимся по программам высшего или среднего профессионального образования, возможности освоить рабочие профессии. Начальный опыт у нас такой уже есть, мы будем развивать его на базе Машиностроительного техникума, который является структурным подразделением нашего университета.

Умение выполнять трудовую функцию, владеть рабочей профессией делает более привлекательным для работодателя любого инженера.

Весь наш процесс должен быть заточен на подготовку востребованных специалистов, и это касается не только

научной и образовательной деятельности. Сегодня мы ставим для себя задачу выстроить в университете внеучебную и воспитательную работу таким образом, чтобы она помогала нашим студентам осваивать и успешно формировать у себя актуальные и важные для любой профессиональной среды компетенции. Это умение работать в команде, разрабатывать новые идеи и творчески преобразовывать окружающую действительность, заниматься проектной деятельностью, управлять человеческими отношениями. И мы это обязательно сделаем! **Р**

Вологодский государственный университет

Приемная комиссия

Вологда, ул. Галкинская, 3

Тел.: (8172) 72-50-73, 72-54-49

НА ВЫСОКОМ УРОВНЕ

ТЕКСТ: АЛЕКСАНДР НЕСТЕРОВ

Вологодский филиал РАНХиГС позиционирует себя как образовательная платформа для подготовки профессионального кадрового резерва. О том, какой вклад вносит вуз в развитие кадрового потенциала региона, рассказал и.о. директора Андрей БАРАБАНОВ.



— Как вы оцениваете значение Вологодского филиала РАНХиГС в деле подготовки специалистов на территории области?

— Начну с нашей миссии. Это подготовка конкурентоспособных и адаптивных управленческих кадров для государственного, общественного и частного секторов с целью решения задачи инновационного развития общества; осуществление фундаментальных и прикладных научных исследований и разработок в социально-экономической и гуманитарной сферах; научное и экспертно-аналитическое сопровождение органов государственной власти.

Напомню, Вологодский филиал осуществляет подготовку руководителей и специалистов системы государственного и муниципального управления с 1998 года, и мы ни на шаг не отступили от наших общих задач.

Большую значимость для региона имеет реализация концепции непрерывного образования в филиале — сопровождение руководителей и специалистов на всем протяжении их профессиональной деятельности. Сегодня филиал реализует три программы высшего образования, более 70 программ повышения квалификации и

шесть программ переподготовки кадров по востребованным управленческим направлениям и профилям.

За период работы филиала более 3000 человек получили дипломы о высшем образовании. Многие выпускники филиала сейчас являются руководителями органов исполнительной и законодательной власти региона, крупных предприятий и организаций Вологодской области.

— Как складывается взаимодействие вуза с органами власти региона?

— Наш филиал является партнером правительства области в реализации проектов «Команда Губернатора: муниципальный уровень», «Команда Губернатора: Ваше будущее!», «Команда Губернатора: Ваша оценка!».

Широкие связи с региональными органами власти и управления позволяют филиалу РАНХиГС ежегодно проводить серии гостевых лекций и семинаров с участием представителей органов государственной и муниципальной власти.

Более 317 участников регионального проекта «Команда Губернатора: муниципальный уровень» повысили квалификацию, кто-то стал главой поселения, кто-то — депутатом местного представительного органа.

Под руководством преподавателей-наставников слушатели разработали и защитили проекты совершенствования социальной инфраструктуры, сельского туризма, экологии, благоустройства территорий. Лучшие проекты получили гранты и региональную поддержку.

Из 23 победителей регионального проекта «Команда Губернатора: Ваше будущее!» 12 человек — наши студенты.

— Какое участие принимает филиал в развитии системы повышения

квалификации и переподготовки управленческих кадров бюджетных и коммерческих организаций?

— На сегодняшний день повышение квалификации и дополнительное профессиональное образование в сфере здравоохранения и квалификации получили 515 руководителей организаций социальной сферы Архангельской, Вологодской, Ярославской областей, Республики Коми, Ненецкого автономного округа.

В 2015 году филиалом была разработана уникальная программа профессиональной переподготовки «Эффективное управление муниципальным образованием (сити-менеджер)», ориентированная на подготовку и переподготовку управленческих кадров органов местного самоуправления высшего уровня. Обучение по

данному направлению продолжается и является востребованным.

— В апреле у вас состоялся День открытых дверей. Расскажите, как он прошел, что интересует сегодняшних абитуриентов?

— Дни открытых дверей филиал проводит в течение всего года. К организации этого мероприятия мы подходим очень ответственно. Перед гостями выступают руководство филиала, заведующие и ведущие преподаватели кафедр, которые представляют информацию об общей концепции развития филиала, о направлениях подготовки. С 20 июня начнется прием документов в ВУЗ, надеемся, что наши потенциальные студенты сделают правильный выбор! **P**



ЛУЧШАЯ ИНВЕСТИЦИЯ

ТЕКСТ: ЮЛИЯ МЕДВЕДЕВА

Одно из приоритетных направлений развития нашей страны — наука. И это ещё раз подчеркнул Владимир Путин, вступая в мае в должность президента. Глава государства поставил задачу к 2024 году создать систему подготовки и профессионального роста научных и научно-педагогических кадров, которая бы помогала молодым учёным в их научных исследованиях и разработках. Отличным стартом на пути к будущим инновациям может стать Вологодский научный центр Российской академии наук.

На базе ВолНЦ РАН (ранее — ИСЭРТ РАН) с 2003 года функционирует Научно-образовательный центр, который был создан по принципам единства образования и науки. «В декабре 2018 года он отметит свой 15-летний юбилей. С самого начала здесь преподавали наши сотрудники. Это обучение через генерацию знаний: преподаватели всегда приносили в свои курсы нечто такое, что происходило на переднем крае науки. Это отличает нас даже от столичных вузов», — поясняет руководитель научного учреждения Александра Шабунова.

Ещё одно весомое отличие — реализация идеи непрерывного образования. Талантливых ребят в научном центре ведут со школы.

Миссия Вологодского научного центра — формирование интеллектуальной элиты для науки, образования, высокотехнологичных предприятий и бизнеса. Подготовка высококвалифицированных и конкурентоспособных специалистов экономики региона осуществляется через магистратуру и аспирантуру.

В России спрос на места в магистратуре растёт год от года. До 2015 года подготовку магистров осуществляли только высшие учебные заведения. После внесения изменений в федеральное законодательство право заниматься образовательной деятельностью по соответствующим программам магистратуры получили и научные организации. Сегодня лицензию на их реализацию имеют четыре таких учреждения. Среди них и ВолНЦ РАН.

«Обучение по программе магистратуры в нашем центре проходит в очной и заочной

формах. Содержание учебных дисциплин основывается на последних научных достижениях и разработках сотрудников центра, — говорит Александра Анатольевна. — Научная магистратура становится основным механизмом приобщения перспективных выпускников вузов к науке и каналом поступления в аспирантуру».

Выпускники магистратуры могут продолжить обучение в аспирантуре, преподавать в вузах, занимать руководящие должности в организациях. Напомним, что сегодня именно аспирантура является формой подготовки научно-педагогических кадров высшей квалификации. В ВолНЦ РАН аспирантура появилась в 1996 году.

Известно, что самые выгодные инвестиции — это инвестиции в себя. Обучение в ВолНЦ РАН — это правильная стратегия построения дальнейшей профессиональной карьеры.

За это время диссертации успешно защитили более 60 вологжан. Сейчас обучение в аспирантуре проходят 22 человека. Возможна как бюджетная, так и договорная основа в очной и заочной формах. Научный центр предоставляет аспирантам общежитие.

Все, кто проходит обучение в этом научном учреждении, получают уникальную возможность участвовать в российских и международных конференциях и семинарах. Для магистрантов и аспирантов Центра на постоянной основе организуются публичные лекции, научно-практические семинары по актуальным проблемам развития экономики и общества с участием ведущих российских и зарубежных ученых

и специалистов. Также обучающиеся Центра могут публиковать свои научные статьи в изданиях, включенных в российские и зарубежные базы данных.

В числе выпускников ВолНЦ РАН — известные экономисты, управленцы, бизнесмены, политики. Многие продолжают свою успешную научную карьеру в научном учреждении.

В ближайшее время центр планирует открыть новые профили образовательных программ: для школьников — курс «Введение в биотехнологии», для магистрантов и аспирантов — по направлению подготовки «Сельское хозяйство». Одним из перспективных направлений является создание

лица на базе научного центра.

Известно, что самые выгодные инвестиции — это инвестиции в себя. Обучение в ВолНЦ РАН — это правильная стратегия построения дальнейшей профессиональной карьеры. **P**



Вологда, ул. Комсомольская, 23А
(вход с ул. Гоголя)
тел.: (8172) 59-78-38
www.vssc.ac.ru, pos.vssc.ac.ru

ЮРИДИЧЕСКАЯ ВОЛОГДА

ТЕКСТ: ГАЛИНА СМЕРНОВА, КСЕНИЯ ЧЕРНЯК*

Такое название получил I Всероссийский культурно-образовательный фестиваль, который состоялся в апреле на базе Северо-Западного института Университета имени О.Е. Кутафина (многим известно как Вологодский филиал МГЮА). На целую неделю областная столица действительно стала «юридической», собрав сотни будущих юристов из различных городов страны.

В этом году институт отмечает 50-летний юбилей. Руководством вуза было принято решение посвятить этому событию серию мероприятий. Преподавательский коллектив, студенческий актив и выпускники филиала МГЮА инициативу поддержали. Так появилась идея проведения Всероссийского культурно-образовательного фестиваля «Юридическая Вологда» («Legal_Vologda»). Его цели — объединить молодежь, создать новую площадку для обмена опытом и знаниями, укрепить профессиональные и культурные связи с коллегами из других регионов. Студентов из Москвы, Кирова, Архангельска, Самары, Перми, Санкт-Петербурга, Казани, Нижнего Новгорода ждала интересная, насыщенная событиями неделя.

Центральное место в фестивальных мероприятиях заняла образовательная программа, которая была посвящена

обсуждению актуальных юридических вопросов и включала проведение лекций, мастер-классов и тренингов. Например, ребята узнали о гражданско-правовых основах оказания туристических услуг и о том, какие юридические аспекты необходимо учитывать, чтобы безопасно путешествовать, поучаствовали в мастер-классе по ораторскому искусству, посетили Вологодский областной суд, где встретились с его председателем Владимиром Шепелем, побеседовали в формате открытой дискуссии с членом Общественной палаты области Людмилой Антоновой, а также с председателем постоянного комитета Законодательного собрания области по государственной-правовой деятельности, законности и правам человека Ларисой Кожевиной.

Плотный график образовательной программы не помешал гостям фестиваля познакомиться с городом. В том числе и

во время проведения квеста «Энкаунтер по следам Остапа». Это была прогулка по центральным улицам города, включающая выполнение заданий по мотивам произведений Ильфа и Петрова. Целью квеста было выполнение заданий и сбор за определенное время знаменитых 12 стульев. Участники с большим азартом выполняли задания, не забывая наслаждаться видами Вологды.

В рамках спортивно-творческих состязаний «Большие гонки» команды показали свою силу, ловкость и находчивость, им было предложено проявить себя в эстафетах и командных играх.

Одним из наиболее масштабных мероприятий фестиваля стала VI Международная студенческая научно-практическая конференция «Российское и зарубежное законодательство: современное состояние и перспективы развития». Для участия в

ней поступили заявки более чем от 390 молодых учёных из ведущих юридических центров России, а также из Беларуси и Японии. Очное участие приняли более 190 студентов. В рамках секций были рассмотрены вопросы всех основных отраслей современного законодательства.

Не менее волнующим и познавательным было еще одно яркое событие фестиваля — игра «Что? Где? Когда?» Как же приятно почувствовать себя частью элитарного клуба знатоков и ощутить дух интеллектуального состязания! Используя метод мозгового штурма, команды пытались найти в течение одной минуты ответы на неординарные вопросы. Игра помогла командам сплотиться и показать свои интеллектуальные способности.

А творческие таланты команды продемонстрировали уже в рамках творческой мастерской «MGUA-fest». Хореография, инструментальная музыка, завораживающие голоса — молодые исполнители зарядили энергией и позитивом всех вокруг.

По отзывам участников, неделя фестиваля пролетела как один миг. Победители получили дипломы, кубки и подарки, которые будут напоминать им о времени, проведенном в «Юридической Вологде». В завершение гости города посетили Кирилло-Белозерский и Ферапонтов монастыри, по достоинству оценив очарование Русского Севера.

В одном из отзывов студент делегации Московского государственного лингвистического университета Михаил заметил: «Когда ты приезжаешь в новый город, ты приезжаешь не к зданиям, не к улицам, а к людям. Ты общаешься с ними. У меня сложилось отличное впечатление от беседы с вологжанами, и, если будет еще возможность, то с удовольствием приеду снова».

Организаторы планируют проводить подобные встречи на регулярной основе, объединяя талантливую студенческую молодежь и тем самым привлекая дополнительное внимание к юридической профессии. 

* Авторы — преподаватель кафедры уголовного процесса и криминалистики и студентка Северо-Западного института (филиала) Университета имени О.Е. Кутафина (МГЮА).

Курсанты Вологодского института права и экономики ФСИН России приняли участие в открытии фестиваля, научно-практической конференции, игре «Что? Где? Когда?», а также в спортивно-творческих состязаниях «Большие гонки», где их команды одержали победу, заняв призовые места.



Участницы делегации Северного (Арктического) федерального университета имени М.В. Ломоносова: «Мы не ожидали, что будет такое внимание к нам, встретили нас очень хорошо, сразу с поезда, это очень приятно, спасибо большое организаторам!»



Студенты Московского государственного лингвистического университета рассказали о своем впечатлении от фестиваля: «Мы приняли участие во всех мероприятиях. Все очень понравилось, интересная программа».



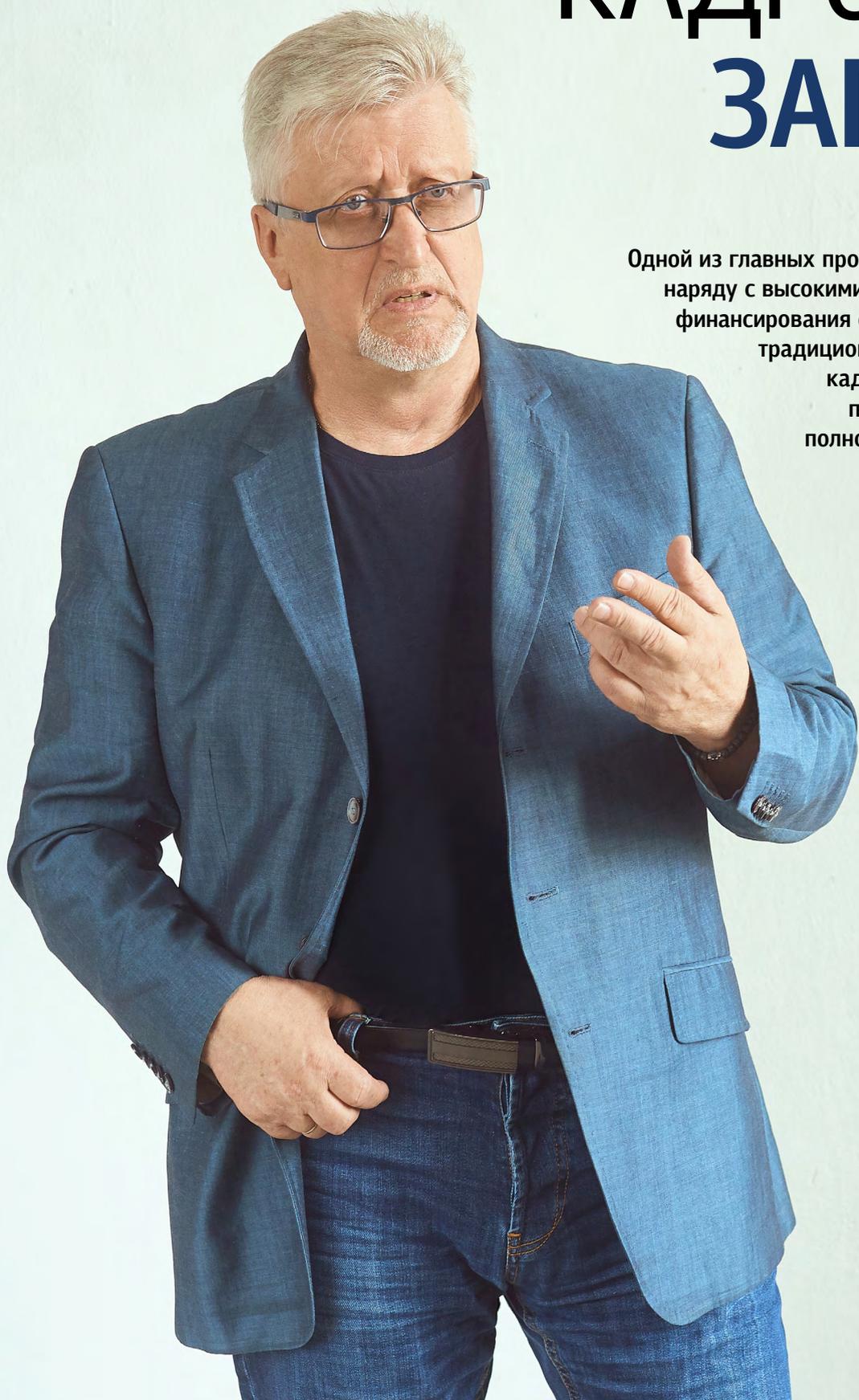
Игра энкаунтер позволил участникам фестиваля многое узнать о Вологде и ее достопримечательностях.

Артем из команды Северо-Западного института Университета имени О.Е. Кутафина (МГЮА): «После участия в подобных форумах у меня в друзья во «ВКонтакте» добавляются 2-3 человека, а это значит, что такого формата мероприятия проходят не зря, я нашёл новых друзей!»

КАДРОВЫЙ ЗАПРОС

ТЕКСТ: ЕГОР ЕЛИН

Одной из главных проблем развития бизнеса наряду с высокими налогами и нехваткой финансирования сами предприниматели традиционно называют дефицит кадров. Решить кадровую проблему можно только полностью поменяв систему профессионального образования.



Так считают в Российском союзе промышленников и предпринимателей. Не случайно его руководитель Александр Шохин является председателем Национального совета при президенте РФ по профквалификациям.

Мы попросили прокомментировать сложившуюся ситуацию Александра Быкова, вице-президента и генерального директора Союза промышленников и предпринимателей Вологодской области.

— **Александр Гурьевич, вы солидарны с мнением о том, что подбор кадров остается болезненным вопросом для многих вологодских компаний?**

— Я убежден, что высокий формальный образовательный потенциал населения Вологодской области не капитализируется в полной мере. Система образования, по нашим оценкам, на треть — а в некоторых секторах и более — не соответствует запросам рынка труда. Не секрет, что на каждого выпускника, пришедшего работать по специальности, предприятие тратит дополнительное время и отвлекает финансовые ресурсы, чтобы адаптировать его к месту работы.

А если учесть, что по итогам четырехгодичного исследования, проводимого РСПП, по окончании обучения работают не по специальности 31,3 % выпускников вузов и 40,5 % выпускников организаций среднего профессионального образования, вывод напрашивается удручающий.

Налогоплательщики, а это в основном субъекты экономической деятельности: предприятия, бизнес — не имеют возможности, с одной стороны, оперативно влиять на качество профессионального образования, а с другой стороны, в полной мере реализовать свои растущие запросы.

— **Как мы можем эти запросы коротко обозначить?**

— Эти запросы довольно простые и очевидные, они продиктованы временем

и стремительным обновлением всех сфер нашей жизни. В экономике инновационные процессы, прогрессивные технологии, включая цифровые, предъявляют новые требования к персоналу, формируют новый образ труда, ведут к появлению новых профессий или кардинальному изменению основных характеристик уже существующих квалификаций.

Работодатель заинтересован в радикальных изменениях в сфере профессионального образования, в обновлении системы подготовки квалифицированных кадров. Рынок труда и рынок образовательных услуг не могут более быть так далеко друг от друга.

— **Это расстояние действительно велико? Ведь официальные цифры очень часто показывают совершенно другую картину.**

— Есть официальные цифры, демонстрирующие этот самый разрыв между системой образования и рынком труда. О контрасте судите сами: Россия находится, по оценкам Высшей школы экономики и Центра стратегических разработок, на 4-м месте в мире по объему человеческого капитала, а по доступности квалифицированных работников — на 89-м месте.

Хочу отметить, что Национальный совет при президенте РФ по профквалификациям пытается сократить этот разрыв через стыковку образовательных и профессиональных стандартов, через актуализацию образовательных программ и модернизацию процедур итоговых аттестаций.

Мы в регионе тоже наконец-то приняли решение внедрять национальную систему квалификаций: создаются информационные ресурсы, через которые молодые люди смогут увидеть современные требования рынка труда и получить доступ к новым квалификациям.

— **И как же бизнес сможет повлиять на рынок труда без влияния государства?**

— Это самое интересное! Только вместе. При этом государству и власти на местах нужно активнее создавать условия для участия работодателей в формировании кадрового потенциала не только у себя, но в целом на рынке труда.

Сейчас, например, налоговые стимулы введены для предприятий, участвующих в сетевых образовательных программах. Но применение этих стимулов обставлено многими барьерами: завышены лицензионные требования, требуются библиотеки и медкабинеты. Наша беда — все усложнить. А надо-то простое и долгожданное всеми решение в виде налоговых преференций.

— **Вы об отнесении затрат на образование на себестоимость?**

— Конечно! И это решение в недрах РСПП давно является ключевым предложением в адрес законодателей. Надо вывести все затраты компаний на образование из-под налога на прибыль. При этом бизнес должен видеть, как используются в сфере образования те налоги, которые он вносит в бюджет. Здесь также много резервов. Создавая условия для новых инвестиций в образование, надо и повышать эффективность использования уже имеющихся ресурсов. Опыт наших крупных компаний в регионе, реализующих образовательные проекты, также мог бы пригодиться.

— **Александр Гурьевич, а как бы вы прокомментировали идеи, связанные с переводом части среднего профессионального образования (СПО) на короткие программы? Насколько это оправдано?**

— Есть готовый проект, он подготовлен ВШЭ и ЦСР и предполагает создание центров опережающей подготовки, где на базе экспериментальных интенсивных образовательных программ среднего профессионального образования будут сокращаться сроки подготовки, и молодежь более быстрыми темпами будет выходить на

рынок труда по современным специальностям, использующим в том числе и цифровые технологии.

В частности, планируется создание, апробация и внедрение в системе СПО современных аппаратных симуляторов, тренажеров и цифровых комплексов программного и методического обеспечения. Безусловно, это наше очень близкое будущее. Пока еще сами эти программы слабо адаптированы к требованиям рынка труда. И тренажеры, конечно, не заменят реальную жизнь. Здесь важно другое — мотивировать работодателей участвовать в этом процессе.

— **А что, по вашему мнению, должно все-таки кардинально изменить вектор реформы профессионального образования?**

— Делается много уже сейчас. Например, активно внедряются мировые стандарты «WorldSkills»; наши вузы, включая Вологодский и Череповецкий государственные университеты, демонстрируют активную позицию по структурной перестройке процесса обучения и качественному обновлению профессиональных компетенций; многие предприятия настроены на конструктивное сотрудничество, а некоторые ищут свой путь в этом деле.

В короткие сроки нам будет необходимо переработать весь перечень профессий СПО, связав его с новыми профессиональными квалификациями, включить отраслевые и территориальные объединения работодателей в процессы принятия управленческих решений в этой сфере. В этом смысле мы ориентированы на эффективную работу областного государственно-общественного совета по подготовке кадров.

Совсем скоро, поверьте, появятся новые факультеты, которые будут выпускать архитекторов информационных систем, дизайнеров интерфейсов, разработчиков моделей Big Data, системных инженеров интеллектуальных систем электроснабжения, проектировщиков 3D-печати в строительстве, медиаторов социальных конфликтов, специалистов

по краудсорсингу общественных проблем, модераторов, тьюторов...

Работа эта системная и очень востребованная. Тезис «учиться нужно всегда» возрастает по важности и значимости в разы.

— **То есть упор на систему непрерывного образования?**

— Это непереносимое и основное условие повышения производительности труда. В рамках системы непрерывного образования условия должны быть такими, чтобы можно было по ходу модернизации рабочих мест, развития новых технологий и цифровой трансформации экономики оперативно организовать переквалификацию экономически активного населения.

Для этого нужно объединить уси-

Не секрет, что на каждого выпускника, пришедшего работать по специальности, предприятие тратит дополнительное время и отвлекает финансовые ресурсы, чтобы адаптировать его к месту работы.

лия работодателей и образовательных организаций, потому как серьезная проблема, которая тормозит развитие непрерывного образования, — это недостаточное участие профессиональных ассоциаций в оценке качества компетенций персонала. Отчасти по этой причине для системы повышения квалификации нет внятных ориентиров. Поэтому создание у нас в Вологодской области центров оценки профессиональных квалификаций в соответствии с федеральным законом, вступившим в силу в текущем году, куда как более актуально.

— **Наверное, нужно сделать акцент и на подготовку профессиональной команды мастеров производственного обучения, на качество преподавательской работы?**

— Хороший вопрос. Мы всегда, сколько себя помню, недостаточно внимания уделяем подготовке и повышению квалификации преподавателей и мастеров для профессионального обучения. А

ведь именно это направление наиболее отстающее. Нужны современные профессиональные стандарты учителя в школе, преподавателя в системе среднего и высшего профобразования и, безусловно, мастера. При этом в каждой профессии, а уж в педагогической и подавно, должны непременно присутствовать системное мышление, коммуникативные навыки, возможность работы с коллективами людей и управления проектами, высокие моральные и мировоззренческие позиции.

Хотел бы обратить внимание и на такой аспект. В мире новейших информационных технологий сегодня даже ребенку не сложно получить знания в любой сфере. Поэтому кардинально меняется роль преподавателя — с

функции «научить» на функцию «организовать», «создать условия», «подобрать наставника», самому стать мастером того дела, которым хочется поделиться...

У нас, к сожалению, пока еще очень мало проектов по тесной интеграции университетов и крупнейших компаний. Между тем финансирование бизнесом высокотехнологических проектов и практическое внедрение результатов исследований во всем мире связано, прежде всего, с тонкой настройкой механизмов взаимодействия университетов и научных организаций с крупным, средним и малым бизнесом.

— **Мы справимся с этими задачами?**

— У нас нет другого выхода. Это во-первых. А во-вторых, все стороны этого процесса, так или иначе, готовы воплощать это в жизнь. Вот только говорим мы по этому поводу очень много, а хочется увидеть горизонт реальных результатов в нашем экономическом росте и нашем благосостоянии. **ББ**

НОВАЯ ЖИЗНЬ «ПОЧТЫ РОССИИ»

ТЕКСТ: ВЛАДИМИР МАКАРОВ

Одно из самых крупных по охвату населения предприятий нашей страны, «Почта России», в последние годы переживает поистине революционные изменения. Они связаны и с кадрами, и с развитием спектра услуг.

«Наша миссия — объединять людей. Мы предоставляем надежные и доступные услуги почтовой связи в России и по всему миру. Создаем качественные рабочие места и стремимся реализовать потенциал каждого из наших сотрудников. В настоящее время «Почта России» большое внимание уделяет подбору квалифицированных кадров. Руководство нашего предприятия вкладывает ресурсы в профессиональный подбор кандидатов. Большое внимание уделяется мотивации и развитию работников отделений связи», — говорит заместитель директора по управлению персоналом Татьяна Белинина.

В настоящее время в организации актуально направление развития персонала в сфере продаж и сервиса. «Почта России» использует новейшие технологии в области обучения: развита система дистанционного обучения, работник может получать знания, не отходя от своего рабочего места. Предприятие практикует систему очного обучения, которое позволяет развивать и совершенствовать навыки обслуживания клиентов. Сотрудник каждого почтового отделения в первую очередь должен быть профессионалом своего дела, который знает и

основы клиентского сервиса, и требования нормативных документов в области почтовой связи, а также имеет навыки работы с компьютерными информационными системами.

«Ни для кого не секрет, что лучшие кадры — это те, которые подготовлены для предприятия, и с этой целью мы очень тесно и плотно работаем с Вологодским колледжем связи и информационных технологий, — подчеркивает Татьяна Белинина. — Совместно разрабатываем учебные программы, студенты приходят к нам на практику и, как правило, остаются работать в отделениях связи. Именно в учебных заведениях возможно вырастить тех профессионалов, которые необходимы современной почте».

Сегодня в Вологодской области работает 667 отделений «Почты России». В 2014 году правительство Вологодской области подписало с предприятием о взаимодействии. В его рамках соглашения были открыты модульные отделения почтовой связи в селе Ухтома Вашкинского района, в деревне Урусовской Верховажского района, в поселке Литега Сокольского района и поселке Грибково Вологодского района.

Организованы передвижные отделения почтовой связи в Вологодском, Вытегорском, Сокольском и Череповецком почтамтах. Реализовано внедрение новых услуг, в том числе по реализации железнодорожных и авиабилетов, страхования жизни и имущества.

В конце мая во время Петербургского международного экономического форума генеральный директор ФГУП «Почта России» Николай Подгузов и губернатор Вологодской области подписали ещё одно соглашение о сотрудничестве. Оно предусматривает несколько направлений развития почтовой связи на территории региона. «Это улучшение состояния сети отделений «Почты России», повышение качества работы логистической инфраструктуры, проработка вопроса по предоставлению социально ориентированных услуг гражданам Вологодской области, — подчеркнул Николай Подгузов. — Наша задача — сделать так, чтобы качество услуг почтовой связи соответствовало современным реалиям. Я надеюсь на успешную реализацию данного соглашения». И только с обученным и мотивированным персоналом возможно решение поставленных задач, — добавим мы. **Р**



«Бизнес-курьер»

услуга доставки «дверь – дверь» для юридических лиц

Самара Тюмень Уфа Хабаровск Челябинск **Ярославль от 282 руб.**
 Санкт-Петербург от 240 руб. Южно-Сахалинск Волгоград Воронеж
 Екатеринбург Краснодар Владивосток **Москва от 282 руб.**
 Нижний Новгород от 207 руб. Новосибирск Калининград

ПРАКТИЧЕСКИЙ ОТБОР

ТЕКСТ: МАКСИМ ПРОНИН

Компания «ФосАгро» наладила взаимодействие с Череповецким госуниверситетом и теперь сама участвует в подготовке ИТ-кадров.

Один из ведущих мировых производителей фосфорсодержащих удобрений — компания «ФосАгро» — в 2015 году централизовал ИТ-службу в Череповце. ИТ-служба работает в интересах входящих в группу «ФосАгро» предприятий: АО «Апатит» в Череповце (Вологодская область), его филиалы в Кировске (Мурманская область) и Балаково (Саратовская область), а также АО «Метакхим» (Ленинградская область), АО «ФосАгро-Транс», ООО «ФосАгро-Ре-

Череповце централизованной ИТ-службы?

— Как и везде, дефицит кадров у нас присутствовал постоянно. В 2015 году эта проблема обострилась, так как на череповецкой площадке началась централизация всей ИТ-службы холдинга. Мы стали искать кадры на рынке и, конечно, столкнулись с трудностями. Те люди, которые к нам приходили после вуза, имели просто огромный разрыв между

Помимо непосредственно практической работы для студентов четвертых курсов мы также читаем лекции. Есть специальный класс, в качестве преподавателей выступают руководители ИТ-блока предприятия.

— Что, например, делают студенты?

— Практически все, что делают и наши штатные специалисты. Студенты решают реальные задачи. Так, второкурсникам мы устраиваем «карусель»: разбираем их на группы по три человека, и они знакомятся со всеми специальностями ИТ-сферы. У нас таких специальностей больше десяти. Студенты садятся на место специалиста «хелпдеска» или техподдержки, заменяют картриджи в принтерах, устанавливают программное обеспечение, учатся администрировать сервера и сети, программируют, учатся тестировать информационные системы. Обычно практика у нас проходит с февраля по апрель, в прошлом году мы приняли 14 студентов второго курса и 20 студентов четвертого курса. Это студенты института информационных технологий ЧГУ.

— Есть студенты, которым после вуза вы сделали предложение о работе?

— Конечно. В прошлом году мы взяли четырех выпускников из числа студентов, которые проходили у нас практику. Один уехал работать в наш филиал в Кировске, остальные трудятся здесь. Буквально сегодня у нас собеседование еще с шестью выпускниками, все они проходили у нас практику.

теми требованиями, которые мы предъявляли, и своим уровнем компетенций. Фактически выпускников вузов нужно было учить заново. Тогда и возникла идея работать с ЧГУ.

— В чем суть этого проекта?

— Проект работает уже два года, его основная «фишка» в том, что мы со второго курса берем студентов на учебную практику. Они работают в условиях реального производства. Таким образом, к моменту выпуска из вуза студенты уже обладают именно теми навыками, которые нам нужны. Они понимают, что мы будем от них требовать, чем они будут здесь заниматься.

гион» и АО «Научно-исследовательский институт по удобрениям и инсектофунгицидам имени профессора Я. В. Самойлова». Перед химиками остро встал кадровый вопрос: оказалось, что квалифицированных специалистов в информационных технологиях на рынке очень мало, а вузы готовят не тех, кто нужен на производстве. О том, как удалось решить эту проблему, нашему журналу рассказал заместитель директора АО «Апатит» по информационным технологиям Сергей Виноградов.

— Насколько остро стоял кадровый вопрос для «Апатита» и что изменилось после создания в

— Этот проект имеет конечную точку, вы закрываете все вакансии и на этом остановитесь?

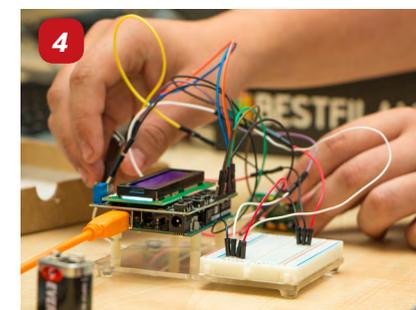
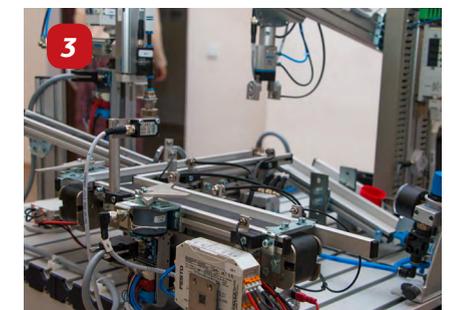
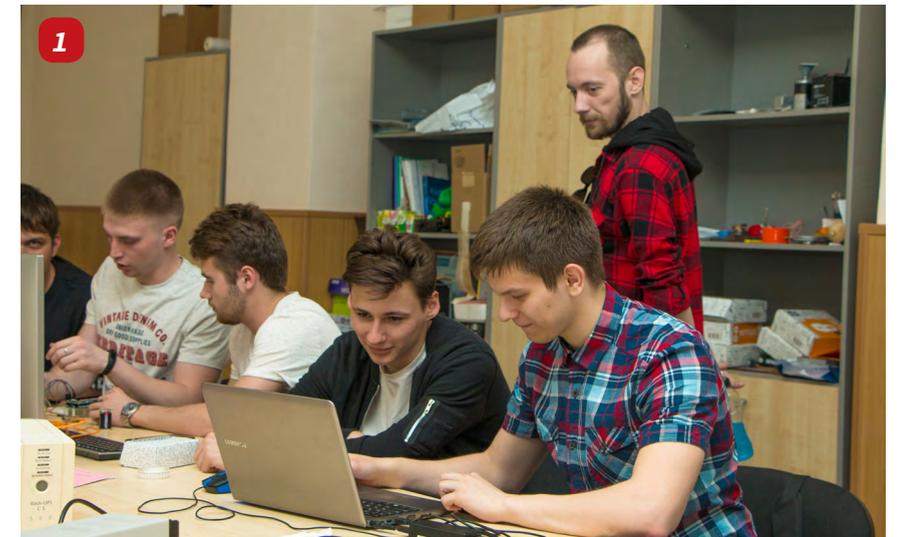
— Проект бессрочный, он выгоден и нам, и ЧГУ. К тому же вакансии появляются постоянно. Компания «ФосАгро» находится на передовых рубежах внедрения информационных технологий, идет постепенное внедрение роботизации в бухгалтерии, управлении кадрами, продолжается автоматизация бизнес-процессов и производственных линий. Кроме того, существует небольшой естественный отток-приток сотрудников. Сейчас в нашей службе работают 250 человек.

— Вы не опасаетесь, что обученные вами кадры уйдут в другие компании?

— Мы предлагаем конкурентную зарплату, плюс у нас есть множество нематериальных «бонусов»: отличный коллектив, обучение за счет предприятия, хорошие условия работы. Да, бывает, что человек обучится и уходит, так как считает, что готов делать что-то большее. Это нормальный процесс. Кстати, некоторые потом возвращаются.

— Бывает, что студентам не нравится практика на производстве?

— Студенты бывают разные, но большинство нам удается заинтересовать. Повторюсь, они работают в реальных условиях химического производства, а это интересно само по себе. Но бывают студенты, которые после практики приняли решение что ИТ — это не их выбор. Это тоже результат, потому что человек на практике понял свои возможности и устремления, принял важное для себя решение. В целом тенденция такова, что лишь 50 % выпускников ИТ-специальностей устраиваются по профилю. Для нас этот проект важен, так как мы получаем возможность провести селекцию на ранней стадии, отобрать и обучить «под нас» действительно талантливых и заинтересованных ребят. **Р**



1. Сотрудничество с ЧГУ позволит компании «ФосАгро» более эффективно решать кадровый вопрос.

2, 3, 4 «ФосАгро» находится на передовых рубежах внедрения информационных технологий, поэтому сотрудничество с ЧГУ в компании считают бессрочным проектом.

ЦОД «ФосАгро» — лучший в России

Компания «ФосАгро» в мае 2017 года в Череповце открыла один из лучших в промышленном секторе РФ центров обработки данных. Надежный, энергоэффективный и отказоустойчивый центр стал единой базой для всех основных ИТ-систем холдинга.

В новом ЦОДе, построенном всего за полгода, два серверных зала. Один зал рассчитан на установку стандартных стоек с оборудованием, второй предназначен для размещения ИТ-оборудования нестандартных габаритов. Электропитание ЦОДа осуществляется от двух подстанций среднего напряжения общей мощностью 1 МВт. По результатам конкурса «Russia Data Center Awards 2017» ЦОД был признан лучшим в России, обогнав ближайшего конкурента — мегаЦОД Сбербанка.



«ИММИД»: ТРЕТИЙ В РОССИИ

ТЕКСТ: ВЛАДИМИР МАКАРОВ

Вологодский трубный завод «ИММИД» работает уже более четверти века. Это предприятие находится на третьем месте в России по объёму производства наиболее востребованных в промышленности полиэтиленовых труб, занимая прочные позиции в отрасли. Как и на любом другом предприятии, его сотрудники — одно из его главных богатств. Но, как признаётся генеральный директор Константин ШЕПЕЛЬ, для работы с оборудованием, которое есть в его компании, «не учат нигде».

Удачный пример

За 26-летнюю историю ООО «ИММИД» стоит выделить два этапа, которые слишком сильно отличаются друг от друга, чтобы об этом умолчать. Дело в том, что первоначально предприятие занималось обработкой металла, но в 2010 году переориентировалось на нынешнюю продукцию — полиэтиленовые трубы. В первую очередь это было связано с ценами на рынке металлов, который в те годы заметно лихорадило. Освоение нового типа продукции позволило не только сохранить рабочие места, но и сделать большой технологический шаг вперёд.

«Сейчас ведь не строят панельных домов, сейчас предпочитают монолитное строительство, и здесь то же самое, — объясняет Константин Шепель. — С одной стороны, полиэтиленовая труба дороже металлической. Но металл менее устойчив к давлению и менее износостоек. Труба одного и того же диаметра из металла и полиэтилена выдерживает разный напор воды. Расчётный срок службы полиэтиленовой трубы — 50 лет. При этом она защищена от ржавчины, она эластичнее и более морозостойка».

Ещё один импульс для развития компания получила в 2014-2016 годах, когда начались изменения на строительном рынке. Из-за колебаний курса рубля

изменились объёмы строительства, и предприятию пришлось не только решать вопрос качества продукции, но и более упорно работать над клиентским сервисом. «В последние годы сильно увеличилась конкуренция между производителями. В этих условиях важную роль играют качество, мобильность, подход к сервису», — констатирует генеральный директор предприятия. В итоге в 2016 году выручка «ИММИДа» перешагнула через отметку в миллиард рублей.

Предприятия, подобные этому, есть отнюдь не в каждом регионе. В Северо-Западном федеральном округе, к примеру, аналогичное производство работает только в Петербурге. Ещё один конкурент находится в Москве. Если назвать казанский завод полиэтиленовых труб, то на этом фактически можно завершить подсчёт основных игроков рынка.

Широта географии

Вологодское предприятие работает с поставщиками из нескольких десятков регионов. «Учитывая, что в последние

годы строят и реконструируют не так много, как хотелось бы, мы работаем в очень многих регионах и даже поставляем продукцию за рубеж: в Беларусь, в Китай, — рассказывает Константин Владимирович. — Но чаще бывает так: клиенту нужно получить трубы быстро, а у нас на складе они всегда есть. Впрочем, для постоянных поставок потребитель всё равно выбирает поставщиков как можно ближе, потому что высоки затраты на логистику. Но пример поставок в Китай показывает, что всё не так однозначно».

Один из наиболее знаковых объектов Вологодской области, на котором установлены трубы производства ООО «ИММИД», — это недавно открытый Череповецкий технопарк, который строила эта же компания. «Мы поставляем трубы примерно в 25 газораспределительных компаний разных регионов для строительства сетей, — подчёркивает Константин Шепель. — Также наши трубы используют «ФосАгро», «Северсталь» и водоканалы различных городов».

«Рабочие места не пустуют»

Коль скоро специалистов для работы на «ИММИДе» практически нигде не учат, навыки для работы на специфическом оборудовании можно приобрести прямо на предприятии. Разумеется, попасть сюда может не любой желающий, а только выпускники средних профессиональных и высших учебных заведений, имеющих дипломы по техническим специальностям определённого профиля.

«Мы используем дорогостоящее оборудование, которое производится за границей, и любые ошибки и поломки выливаются в немалые деньги, именно поэтому важна высокая техническая квалификация человека, который будет управлять тем или иным станком, — говорит Константин Шепель. — Мы обучаем будущих специалистов как у себя на предприятии, так и на других действующих производствах. К примеру, компании-производители оборудования организуют курсы по обучению. Действительно, квалификация кадров — это проблема всех отраслей всех времён и народов, но она решаема. Если ты всерьёз ищешь кадры, то ты всегда их найдешь. У нас рабочие места не пустуют».

Сегодня на предприятии работает более ста человек. Трудовой путь здесь, как правило, начинается с должности помощника оператора, которому не требуется столь глубоких знаний. Но, завершив соответствующий курс обучения и сдав экзамены, сотрудник имеет возможность стать оператором. Следующая



Политика социальной ответственности

Уже в течение пяти лет «ИММИД» является партнером городского проекта «Шефы». Заводчане взяли под свое крыло две вологодские школы и детский сад. В рамках проекта осуществляется содействие профессиональной ориентации школьников, проведение экскурсий на производстве, организация праздников и спортивных соревнований.

Добавим, что в рамках проекта «Шефы» участвующие в нём предприятия также помогают проводить ремонты в учебных заведениях и проводить уборку территорий.

ступень — мастер, который отвечает за работу нескольких операторов. Чем выше требуемая квалификация сотрудника, тем больше усилий необходимо приложить для его обучения и тем выше затем ценится его труд.

Практикуют на «ИММИДе» и сотрудничество с учебными заведениями. «Мы активно сотрудничаем с колледжем №28 и с факультетом водоотведения Вологодского государственного университета, — отмечает Константин Владимирович. — Порой бывает так, что студенты приходят к нам и во время практики предлагают усовершенствовать тот или иной технологический процесс, а потом защищают дипломные работы».

Новое направление

Квалификация персонала, безусловно, необходима для разработки новых видов продукции. Так, «ИММИД» производит садки для товарного рыболовства. Казалось бы, что у них общего

с газовыми трубами?

Между тем садки имеют в своей основе пластиковый «поплавок», на который крепится сетка, все из тех же труб. Такое неожиданное техническое решение позволяет снастям успешно выдерживать серьёзные волнения воды вплоть до шторма. На изготовление всей конструкции уходит 3-4 дня.

Пока это направление можно назвать экспериментальным, как оно будет развиваться — покажет время. А пока фокус предприятия — на наращивание объёмов производства труб. 2018 год «ИММИД» планирует завершить с 20% увеличением объёмов производства. По итогам прошлого года предприятие выпустило 8 тыс. тонн полиэтиленовых труб разного диаметра. В ассортимент выпускаемой продукции входят трубы от 20 до 1200 мм, половину из которых составляют трубы газового ассортимента. **Р**





СОЗИДАТЕЛИ

ТЕКСТ: ЮЛИЯ МЕДВЕДЕВА, ПАВЕЛ КОМЛЕВ

Уже 10 лет на строительном рынке активно развивается участник «Союза промышленников и предпринимателей Вологодской области» ООО «СК Норман». Компания занимается монтажом навесных вентилируемых фасадов, постоянно совершенствует свою работу и расширяет её географию.

Своей деятельностью компания охватывает не только Вологодскую область, но и практически всю западную территорию страны. За 10 лет ее специалисты ввели в эксплуатацию более 50 объектов в Москве, Санкт-Петербурге, Ярославской, Архангельской и Рязанской областях. В числе их работ — вентилируемые фасады для жилых и торговых комплексов, промышленных и административных зданий.

Сегодня навесной фасад завоевывает всё большую популярность. Во-первых, утепляющий слой вентфасада позволяет значительно сократить потери тепла и уровень сырости в здании. Он не впитывает и не поглощает влагу, а система вентиляции препятствует образованию конденсата. Таким образом, «точка росы» выводится за пределы здания. Благодаря этому, зимой теплоотдача помещений понижается, летом уменьшается перегрев стен. Кроме того, несомненный плюс вентилируемых фасадов в том, что они позволяют экономить на строительных материалах. Облицовочные плиты защищают кладку от климатического воздействия, что позволяет уменьшить её толщину на 20-30 % без потерь тепла. Пожалуй, основное преимущество этих конструкций — скорость монтажа и разнообразие дизайнерских решений. Вся современная архитектура с ее футуристичными формами появилась именно благодаря вентилируемым фасадам.

Девиз «СК Норман»: «Люди, которые создают». Именно персонал является главной ценностью этой компании, в нём скрыт огромный её потенциал. «Мы поддерживаем развитие наших сотрудников и их стремление к рекордным достижениям в безопасной, технологичной рабочей среде», — рассказывает генеральный директор ООО «СК Норман» Павел Комлев. — Наша деятельность характеризуется такими ценностями, как доверие, честность, прозрачность, партнерство, порядочность и чувство ответственности. Мы ведём постоянную работу над улучшением и оптимизацией всех процессов нашей деятельности. Такой подход позволяет сокращать потери, экономить средства и ресурсы».

Мы получаем огромное удовольствие создавать и воплощать в жизнь идеи современных архитекторов, приходится решать самые разные, часто неожиданные технические задачи, хорошо, когда в работе есть вызов.

Как и любая другая компания, «СК Норман» в процессе своей работы сталкивается с множеством трудностей и проблем, которые приходится оперативно решать. Существуют сложности, связанные с отсутствием в нашем регионе современных регламентов в сфере строительства.

«В России этот вид конструкции не регулируется прямым ГОСТом, нет государственного стандарта на навесной вентилируемый фасад. Из-за дыр в

законодательстве на рынке существуют производители с очень плохим качеством и низкой ценой, за счет которой их продукция пользуется спросом у застройщиков. В нашей сфере нет единой нормативной документации, которая бы позволяла проверять строителей на предмет качества монтажа, безопасности конструкций и применяемых материалов. В Москве и других городах России разработаны и приняты строительные регламенты по устройству навесных фасадов. И в них прописаны все основные нормы и правила, чтобы ваша конструкция не рухнула, не сгорела, долго стояла и нормально выглядела. У нас в этом вопросе еще многое предстоит сделать», — говорит руководитель.

С предложением совместно разработать строительный регламент «СК Норман» не раз обращалась к руководству Вологды, но пока результатов это не принесло. С надеждой всё-таки решить этот вопрос компания недавно вступила в городское отделение «Союза промышленников и предпринимателей Вологодской области». Эта организация объединяет самых разных представителей бизнеса, а значит, наладить сотрудничество с ними и с органами власти будет гораздо легче. Возможно, общими усилиями предпринимателей, надеется Павел Вячеславович, удастся изменить ситуацию в строительной сфере в лучшую сторону.

www.norman.house



В СОВМЕСТНОЙ РАБОТЕ НА БЛАГО ЛЮДЕЙ

ТЕКСТ: ДМИТРИЙ СОКОЛОВ

Миссия группы компаний «Регион», еще одного члена «Союза промышленников и предпринимателей Вологодской области», — улучшать социально-экономическую ситуацию, возводя надежные, комфортные и красивые объекты недвижимости и совершенствовать городскую среду.

На рынке строительства ГК «Регион» достаточно давно, однако в Вологде малоизвестна, так как в основном реализует свои объекты вдалеке от родной области, в частности на объектах Крайнего Севера. Она зарекомендовала себя как инициативный и надежный исполнитель, гарантирующий высокое качество выполнения заказов.

Отличительная особенность группы компаний — это комплексное выполнение всех проектно-исследовательских, инженеринговых, строительных и других сопутствующих работ. У каждой компании, входящей в холдинг, своя сфера ответственности. Так, специализация ООО «Архитектурно-строительное проектирование» включает три направления. Это, во-первых, инженерные изыскания (геологические, геодезические, экологические); во-вторых, проектные работы (выполнение архитектурных, конструктивных и технологических решений, градостроительное проектирование, дизайн-проектирование, обследование строительных конструкций, межевание земель, проекты планировок земельных участков); а также проект/монтаж инженерных сетей (вентиляции, газопроводов, газовых котельных, электросетей и другой инфраструктуры).

ООО «ПрофКомСтрой» полностью комплектует строящиеся объекты всем необходимым материалом (строительным, кровельным, отделочным, фасадным) и

оборудованием (сантехническим, вентиляционным и иным), а также спецтехникой.

Наконец, ООО «Регион» осуществляет весь комплекс строительно-монтажных, кровельных, сварочных, пусконаладочных, отделочных и других видов работ. Организация осуществляет монтаж металлоконструкций, трубопроводов, технологического оборудования, а также выполняет функции технического контроля и надзора.

Все это обеспечивает клиентам полную уверенность в конечном результате, значительную экономию времени, энергии и средств.

Группа компаний обладает штатом квалифицированных и компетентных специалистов, солидной материально-технической базой. Ее портфолио включает большое количество построенных и отремонтированных объектов. Это современные производственные и административно-бытовые корпуса, общежития, вахтовые поселки и жилые городки, объекты общественного питания, медицинские объекты и т.п. Объекты, введенные в эксплуатацию, расположены во многих регионах России: от Ямала до Краснодарского края и от Калмыкии до Якутии.

Среди клиентов такие компании, как «Транснефть», «РЖД», «Ростелеком», «ЛУКОЙЛ», Группа «Илим», «УЛК» и другие. При этом ГК «Регион» не менее качественно выполняет и небольшие заказы:

реконструкцию, капитальный и текущий ремонт офисных и торговых помещений.

«Мы чрезвычайно ответственно подходим к реализации любого порученного проекта, независимо от объема предстоящих работ и иных характеристик», — говорит директор ГК «Регион» Николай Марков. — В Вологодской области необходимо развивать предоставление качественных услуг в области строительства, а наши компании успешно воплощали в жизнь очень сложные кейсы, а специалисты имеют богатый опыт строительной и ремонтной деятельности в самых трудных условиях. Мы ценим каждого своего клиента, поэтому любому обратившемуся к нам гарантируется максимально ответственный подход. Мы просто выйдем на объект и сделаем все надежно, качественно и в положенный срок».

Будучи членом «СПП ВО», Николай Марков высоко оценивает значение этой организации. В ее рамках удалось завязать экономические связи с целым рядом других промышленных предприятий Вологодской области. По мнению предпринимателя, союз обладает большим потенциалом развития и способен придать дополнительный импульс росту региональной экономики.

РЕГИОН
ГРУППА КОМПАНИЙ



НАДЕЖНЫЙ КАРКАС

ТЕКСТ: НАТАЛЬЯ КАРПОВА

Вот уже семь лет в промышленной части Вологды успешно развивается предприятие «ВудСтрой». «Оно было создано, что называется, с нуля, — вспоминает его директор Алан КИСИЕВ, — строили производственные помещения, оснащали их современным оборудованием». Сегодня это одна из самых крупных деревообрабатывающих компаний региона.

«Деревообработкой я занимаюсь уже 25 лет. Можно сказать, что я попал в эту отрасль случайно. Ведь по образованию я животновод. Но не зря говорят: «кто деревообработкой займётся, тот тѐ уже не бросит». Это действительно так. Я когда-то давно начал заниматься деревообработкой и вот так втянулся в это дело», — рассказывает Алан Заурович.

Свою деятельность компания начала с производства деревянных евроокон. Сейчас предприятие занимается каркасным и клееным домостроением. Предприятие изготавливает дома под ключ, включая дверные блоки, лестницы, различные погонажные изделия. Сегодня в Вологодской области мало кто может похвастаться таким спектром услуг. «ВудСтрой» — практически единственная компания, работающая в этом направлении.

Предприятие занимает территорию 2,2 гектара. Производственные площади составляют 6 тыс. кв. м. На них осуществляется полный цикл деревообработки: привезенное сырьѐ сушат, пилят, строгуют. Лес заготавливается на территории Вологодской и Архангельской областей.

Порядка 70 % своей продукции компания отправляет за границу. В числе её партнёров страны Прибалтики, Германия, Дания, Израиль,

Египет. Ежемесячно с вологодского предприятия туда поставляется около тысячи кубометров качественных пиломатериалов.

Компания активно работает над расширением и модернизацией своего производства. «Я работаю не по принципу накопления, а по принципу вложения средств, то есть развития предприятия. Я стараюсь расширять свой бизнес, — поясняет руководитель предприятия. — Мы регулярно запускаем новые линии, соответственно создаѐм новые рабочие места».

Так, одно из последних событий в жизни компании — ввод в эксплуатацию новой линии домостроения на оборудовании импортного производства. Это направление предполагает целый комплекс работ: строительство, проектирование, монтаж. В связи с этим штат сотрудников компании расширяется — появится 30 новых рабочих мест.

«Я считаю, что к любому делу нужно подходить серьёзно. Для коттеджного строительства нам необходимы такие специалисты, как архитекторы-проектировщики, строительные бригады, которые могли бы выезжать непосредственно на строительную площадку,

— говорит Алан Заурович, добавляя, что на данный момент на предприятии трудятся около 50 человек. — Коллектив замечательный, многие сотрудники со мной работают 10-15 лет».

Кроме постоянно развивающегося производства, «ВудСтрой» активно занимается благотворительностью, принимая участие практически во всех городских мероприятиях и праздниках, также по возможности помогает детским учреждениям. Компания является членом «Союза промышленников и предпринимателей Вологодской области».

«Сложности, конечно, бывают. Хочется, чтобы органы власти внимательнее относились к малому бизнесу, способствовали льготному кредитованию, включали нас в программы в том числе и на местном уровне», — поясняет руководитель. Впрочем, со всеми трудностями на предприятии привыкли справляться самостоятельно, без чьей-либо помощи.

Успешно развиваться и, несмотря ни на что, двигаться вперѐд, по словам Алана Зауровича, позволяет упорный труд всего коллектива и любовь к своему делу. **Р**



ФАВОРИТ В СВОЁМ ДЕЛЕ

ТЕКСТ: ЮЛИЯ МЕДВЕДЕВА

Продукцией ПК «Волпласт» ежедневно пользуются тысячи людей и организаций. Вологодская компания занимается производством самых разных изделий из полиэтилена, в том числе различных видов плѐнки.

Казалось бы, не такой уж и примечательный товар. Но на самом деле сегодня полиэтилен используется буквально везде. В пакеты складывают покупки, в специальную упаковку помещают грузы, в плѐнку заворачивают продукты питания и даже знакомые каждому мусорные мешки — это тоже полиэтилен.

«Потребителями нашей продукции являются как деревообрабатывающие предприятия, так и представители пищевой и аграрной отраслей. В числе наших партнёров — вологодские организации и предприятия из других регионов: Архангельской, Московской, Ярославской, Владимирской областей. Кроме того, мы активно сотрудничаем с белорусскими компаниями», — рассказывает заместитель генерального директора ООО «ПК Волпласт» Владислав Зворыкин.

На рынке упаковочной продукции предприятие уже около 10 лет. Сегодня его производственные мощности составляют до 200 тонн продукции в месяц. Пока они используются не полностью, но с каждым годом компания расширяет своё производство: закупается оборудование, в эксплуатацию вводятся линии по выпуску новых видов продукции. Одно из последних нововведений предприятия — трёхслойная полиэтиленовая плѐнка. Она обладает уникальными свойствами, и сфера её

применения довольно широка: от АПК до пищевой промышленности. Для запуска её производства предприятие приобрело специальное современное оборудование. Похвастаться такой техникой не может больше ни одна вологодская компания.

Ещё один вид продукции, которую выпускают только на этом предприятии, — стрейч-плѐнка. Благодаря тому, что она растягивается, её часто используют при упаковке товаров, особенно на предприятиях пищевой промышленности, в магазинах, в быту.

Компания имеет свой автопарк, что позволяет оперативно и самостоятельно решать транспортно-логистические вопросы. В планах — дальнейшее развитие и расширение объѐмов производства.

«На сегодняшний день мы видим потребность в особом виде печати на наших изделиях. По заказу партнёров мы наносим разные логотипы на нашу плѐнку. В таких случаях чаще всего используется флексография (ротационная печать быстровысыхающими жидкими красками с использованием эластичных печатных форм — прим. ред.), но сейчас мы понимаем, что нам необходима уже фотопечать. Это и более высокий уровень качества, и более дорогостоящее оборудование, — поделился планами Владислав Валерианович, поясняя: — Современный рынок

диктует такие условия, когда требования к эстетическим свойствам, к надежности продукции всё время повышаются. Исходя из этого мы и развиваемся в данном направлении».

Одна из задач, которую перед собой ставит руководство компании, — укрепить свои позиции на региональном рынке. Именно для дальнейшего наращивания партнѐрских связей ПК «Волпласт» полгода назад вступило в «Союз промышленников и предпринимателей Вологодской области». «Мы видим, что «СПП ВО» — это отличная площадка для развития. Мы надеемся, что наладим более тесные взаимоотношения с членами общественной организации. Нам бы очень хотелось, чтобы наши поставщики и потребители при условиях одинакового качества и стоимости ориентировались всё-таки на местное производство, тем самым повышая уровень экономики региона», — пояснил Владислав Зворыкин.

Ещё один положительный аспект вступления в «СПП ВО», который предприятие уже успело ощутить, — это хорошая информационная поддержка. Для своих членов организация регулярно проводит различные семинары и встречи. На таких мероприятиях предприниматели и топ-менеджеры могут получить полезные теоретические и практические знания, а также обменяться опытом с коллегами. **Р**

ДЕНЕГ НИКОГДА НЕ БУДЕТ ДОСТАТОЧНО

ТЕКСТ: ЕГОР ЕЛИН

Юрий САПОЖНИКОВ вот уже полтора года является главой Вологды и почти столько же руководит Ассоциацией «Совет муниципальных образований Вологодской области». Мы поговорили с ним о местном самоуправлении и о том, что сегодня волнует глав муниципальных образований.

— **Юрий Владимирович, вы были первым главой муниципалитета Вологодской области, избранным по новой, «двуглавой» системе. Достаточно ли прошло времени, чтобы оценить ее? Какой эффект она дала?**

— Действительно, в сентябре 2016 года я был избран главой города Вологды. При этом мы прекрасно понимаем, что полномочия главы в нынешнем смысле во многом совпадают с обязанностями председателя Вологодской городской Думы. Реальные вопросы экономического развития, коммунального, автодорожного хозяйства решает администрация города, возглавляемая мэром.

К слову сказать, на сегодняшний день я как глава работаю уже со вторым по счету мэром города — в 2016 году я подписывал трудовое соглашение от имени муниципального образования с Андреем Травниковым, а в 2017-м — с Сергеем Воропановым.

Если оценивать «двуглавую» систему управления в целом, я бы сказал, что она не хуже существовавшей ранее — мэры муниципальных образований реально занимаются управлением и развитием территорий, без оглядки на политический и популистский компонент. Сразу оговорюсь — такой сценарий работает, если руководители лишены собственных суперамбиций и не пытаются конкурировать за первенство. В этом смысле необходимо подбирать руководство муниципалитетов, учитывая в первую очередь личные качества — ответственность, бесконфликтность, выдержку. На мой взгляд, в городских

округах и муниципальных районах области это сделать удалось.

— **Вы также возглавляете областную Ассоциацию «Совет муниципальных образований». Каков формат ее работы с главами районов?**

— Ассоциация — неременная форма взаимодействия правительства региона и муниципального сообщества. Напомню, что во всех субъектах РФ созданы и работают такие объединения. Мы входим в структуру Общероссийского конгресса муниципальных образований, который на уровне страны является представителем интересов местного уровня власти.

Формы нашей работы доказали свою эффективность в течение нескольких лет. Помимо уставных форм деятельности — заседаний правления, рабочих групп, общих собраний — мы используем также выездные круглые столы с отраслевыми департаментами правительства области. Причем перечень вопросов для обсуждения в районах формируем поквартально, опираясь на предложения муниципалитетов.

Как это работает? Главы собирают проблемные темы, мы их суммируем, отдаем для предварительной проработки в правительство области, далее встречаемся уже в кустовом режиме, обсуждаем в прямом диалоге и предлагаем решения губернатору.

— **Много ли поступает обращений от местных администраций? За какой помощью они обращаются?**

— Мы взаимодействуем с муниципальными образованиями области по очень широкому спектру вопросов: реализация полномочий, их финансовое обеспечение. На правлениях мы рассматриваем вопросы содержания и ремонта местных дорог, благоустройства, реализации федеральных, областных законов.

Поступают и обращения с просьбами вмешаться в ту или иную ситуацию, например: от Грязовецкого района — о проблемах лесных поселков; от Череповецкого района — об организации и финансовом обеспечении уличного освещения в муниципальных образованиях области; от Бабушкинского района — об освещении региональных дорог и многие-многие другие.

Все эти проблемы в течение прошлого года мы обсудили на площадке правительства области и предложили коллегам варианты решений.

— **Денег муниципалитетам не хватает, это очевидно. Каковы пути решения проблемы, на ваш взгляд?**

— Трудности есть у всех, кто работает. И денег всегда и на все, наверное, никогда не будет достаточно. Необходимо сказать, что у правительства области выстроены обоснованные межбюджетные отношения с учетом специфики муниципальных образований, чтобы минимизировать негативные последствия для населения региона в целом.

Наша ассоциация в своей работе постоянно сотрудничает с департаментом финансов области, и главы муниципальных образований считают



Юрий Сапожников: «Работа Ассоциации муниципальных образований доказала свою эффективность»

Очень положительный эффект дал проект «Народный бюджет» — самый эффективный на сегодня инструмент вовлечения населения в процесс управления своими территориями. В 2018 году было подано 490 заявок, и все они удовлетворены. Проекты посвящены вопросам ЖКХ, благоустройства, физкультуры и спорта, организации досуга и обеспечения услугами культуры.

— **Какие еще проблемы муниципалитетов решаются в этом году?**

— Обозначенные муниципалитетами вопросы ассоциация рассматривает на заседаниях правления. Выделю три проблемы, которые обсуждались на них в последнее время.

Во-первых, это вопрос об организации работы отделений почтовой связи в районах. На заседании присутствовала Татьяна Дириг, директор управления Федеральной почтовой связи Вологодской области — филиала «Почты России». По итогам встречи мы предложили ей совместно с органами местного самоуправления выявить реальное состояние сети почтовых отделений в районах, определить приоритеты и направить перечень требующих решения вопросов в нашу ассоциацию, а затем в правительство области.

Во-вторых, вопрос о взаимодействии муниципальных районов и регионального УФАС. Для органов местного самоуправления были необходимы разъяснения по реализации распоряжения правительства России «Об утверждении стандарта развития конкуренции в субъектах РФ». Проведено несколько рабочих совещаний,



Ежегодное областное собрание старост поселений (30 августа 2017 года)

люди на местах получили всю необходимую информацию.

Ну и в-третьих, в течение прошлого года главы неоднократно поднимали вопрос об обеспеченности автотранспортом городских и сельских поселений. На заседаниях правления ассоциации постоянно присутствует заместитель губернатора Евгений Богомазов, другие представители правительства области, депутаты Законодательного собрания. В начале этого года губернатор принял решение о поддержке наших муниципалитетов, сейчас завершается проработка вопроса, и, надеюсь, в 2018 году ряд поселений получит необходимый легковой транспорт.

— **В регионе запущен проект «Муниципальный уровень: Открытый диалог». На его реализацию ассоциация уже дважды выигрывала гранты. Какие мероприятия на них проводятся?**

— Мы видим, как меняется законодательство, переизбираются главы районов и поселений, соответственно, внедряются другие подходы в управлении, а также меняется состав населения, появляются новые лидеры. Поэтому ассоциация разработала общественно полезный проект, который, я считаю, способен существенно повысить эффективность взаимодействия и взаимопонимания между государством, общественными организациями, гражданами и органами местной власти.

Формат проекта включает в себя лучшие практики, реализуемые губернатором: открытость, постоянный диалог, регулярный мониторинг общественного

мнения. Ведь именно «живое» общение и разговор простым человеческим языком сближает людей независимо от ранга.

Основные вопросы, прорабатываемые в проекте: содержание дорог, формирование тарифов на газ и электроэнергию, качество питьевой воды, меры государственной поддержки, финансовые результаты объединения поселений и многие другие.

— **Вернемся из районов в Вологду. В одном из выступлений вы отметили, что критерием эффективности деятельности любого представительного органа является качественная и полная нормативная база. Прокомментируйте, как с этим обстоят дела в Вологде?**

— На сегодняшний день, какими разными ни были оценки, в том числе справедливо критические, в городе сложилась профессиональная юридическая команда.

Проекты решений Думы проходят минимум трехкратную правовую экспертизу — это инициатор решения, затем экспертный отдел Думы, далее представители прокуратуры, с которыми, к слову сказать, Вологодская городская Дума давно и конструктивно взаимодействует. Результат: количество актов прокурорского реагирования на акты Думы за последние годы снижается. Анализируя деятельность наших коллег в различных муниципалитетах страны, хочу сказать: с точки зрения юридического качества к нашей вологодской Думе претензий практически нет. **EB**



ЕЕ ПРИМЕР — ДРУГИМ НАУКА

ТЕКСТ: АЛЕКСАНДР ИЛЬЧИЧЕВ, АЛЕКСАНДР МАЛЬЦЕВ

Швеция — страна во многом для наших соотечественников загадочная. В отличие от Китая, о котором в последнее время так много пишется и говорится, там проживает населения меньше, чем в Москве, — чуть более десяти миллионов. Между тем это скандинавское государство является лидером по уровню инноваций, развитию инфраструктуры, образованию. Оно вполне может гордиться высоким уровнем жизни своих граждан, хорошей экологией и развитым здравоохранением, не говоря уже об успехах в хоккее.

Принято считать, что Швеция живет при социализме, а ее безбедное существование позволяет местному населению жить счастливо и быть уверенным в завтрашнем дне. Эти два стереотипа мешают россиянам лучше понять состояние страны, успех которой во многом связан с развитым гражданским обществом, причем не формальным, а самым настоящим. В этом уверен шведский журналист и писатель Пер Энеруд, с которым нам удалось пообщаться во время одного из его визитов в Вологду.

В борьбе обретешь ты счастье свое

«Успех нашей страны во многом связан с совокупностью нескольких предпосылок. Зачатки демократии, равенства появились в середине XIX века, когда в Швеции появились сразу три сообщества: евангелисты, трезвенники и профсоюзы», — поясняет Пер Энеруд, подчеркивая при этом, что народ выбрал демократию не из-за каких-то высоких идей, а из-за того, что не

нашел иного способа решения социальных и бытовых проблем.

Система образования — еще один конек, во многом определивший будущее страны. В Швеции еще в 1842 году была введена система обязательного школьного образования, что дало высокий уровень грамотности населения. Люди читали книги, умели писать жалобы и стали думать о будущем страны, а потом выдвигать коллективные требования. Сила действия породила ответную реакцию: власть критиковала «Общество трезвости» за организацию оппозиционных кружков, а евангелистам запрещалось строить собственные храмы. Длительная борьба граждан с властью за свои права привела к формированию прочной многопартийной политической системы.

Любопытный штрих: сегодня в стране насчитывается более 700 (!) политических партий, из них восемь парламентских. Это очень старые партии. Среди них безусловным лидером является Социал-демократическая рабочая партия, основанная в конце

позапрошлого века. Шведские демократы — наиболее молодая из парламентских партий, в этом году ей исполнилось только 20 лет. Несмотря на столь юный по шведским меркам возраст, ее политические позиции продолжают укрепляться. А все потому, что эта праворадикальная оппозиция, к которой вполне можно отнести эту партию, желает ограничить неевропейское переселение на территорию Швеции, что весьма актуально не только для этой страны.

Наш собеседник привел два показательных примера, когда просчеты и неправильно принятые решения правящей партии привели к победе одной из оппозиционных партий.

«Сто лет назад в стране было много вредных производств. В итоге территория страны была загрязнена химикатами. На помощь пришли ученые, разработавшие уникальные экологические технологии, ставшие частью нашего экспорта», — говорит Пер Энеруд. Так, показательным примером экологической активности населения

стала история прорыва на парламентский Олимп партии, которая на выборах обычно набирала не так уж много голосов.

Правящая партия социал-демократов приняла решение о строительстве в стране 13 атомных реакторов. Люди из Партии центра, ратующие за охрану окружающей среды, развернули против этого решения политическую кампанию. В итоге раздутый ими скандал позволил занять центристам второе место в Рикстаге. Далее, сформировав коалицию, они сумели победить на выборах в 1976 году и войти в правительство.

Примечательно в этой истории и то, что ради членства в коалиции центристам впоследствии пришлось согласиться со строительством в стране новых атомных реакторов.

Следующий пример. В 70 км от Стокгольма расположен студенческий городок Уппсала. В свое время политическое большинство проголосовало за решение о строительстве концертного зала за счет муниципальных средств. Одна из оппозиционных партий заявила, что тратятся большие деньги налогоплательщиков на сомнительные проекты. И на следующие выборы эта партия пришла к власти. Правда, концертный зал к этому времени был уже достроен.

И опыт, сын ошибок трудных

«Наша страна меняется постоянно, но обыватель этого особо не чувствует», — говорит Пер Энеруд. Даже мировой финансовый кризис 2008-го года не так уж сильно отразился на устойчивой шведской экономике.

«В начале девяностых годов шведские банки постиг кризис, он был своеобразным чистилищем для местной финансовой системы. И на ошибках шведы все же кое-чему научились. Видимо, поэтому кризис конца нулевых обошел стороной шведские банки. Зато ураганом прошелся по некоторым брендовым предприятиям. Швеция лишилась собственного кораблестроения и автомобилестроения. В частности, «ушли с молотка» такие известные компании автопрома, как Saab Automobile AB и Volvo». И этот список можно было бы продолжить.

Однако шведы не отчаиваются и с присущим им грамотным подходом к

делу развивают в стране экологический туризм. Действительно, у них есть чему поучиться — и не только любви к природе, но и тому, как они утилизируют бытовые отходы. «Чтобы перерабатывать мусор, мало строить заводы, нужно менять отношение людей», — в свое время этот тезис был взят за основу шведским правительством. И цель была достигнута. Сегодня 99 % бытовых отходов тем или иным образом перерабатывается. А все потому, что на уровне законодательства были приняты решения, которые делают выгодной переработку мусора. В Швеции существуют экономические привилегии для тех компаний, которые минимизируют свое влияние на окружающую среду, а те, кто её загрязняют, платят огромные штрафы. Параллельно с этим в школах и детсадах была развернута агитационная кампания, итогом которой стала сложившаяся практика сортировки бытовых отходов — через детей.

Не нужно им звенящей лиры

Шведы поголовно владеют английским языком. Это дает возможность беспрепятственно перемещаться по миру и перенимать передовой опыт в каком-нибудь направлении.

Английскому школьников учат с ранних лет. И опять-таки не формально, не

«Отец шведской демократии — Петр I. Поражение в Северной войне означало крах военной машины и абсолютной монархии. Произошел акт отрезвления страны».

для галочки. Все иностранные фильмы и телепередачи идут в Швеции на языке оригинала с субтитрами. Это позволяет лучше усвоить иностранный язык. К слову, благодаря присоединению Швеции к ЕС и программе Erasmus+ у шведских студентов появилась возможность учиться, проходить стажировки, работать за рубежом. Молодые люди в 20-30 лет ездят в Барселону или в Дублин учиться в университетах и работать.

Пер прекрасно владеет и русским языком, которому он начал обучаться на журфаке в университете по собственному желанию еще в семидесятых. В середине восьмидесятых он возил в качестве гида шведских туристов по



Шведский журналист и писатель Пер Энеруд

СССР. Затем в течение 15 лет работал корреспондентом на Центральном телевидении Швеции.

Интересно его мнение об отличии российской и шведской журналистики и методов обучения этой профессии. В России журналистика воспринимается как литературный жанр, а потому она ближе к филфакам, где изучают литературу и

правильность написания слов. В Швеции же журфаки, как правило, совмещены с социологическими факультетами, стилистика и грамматика вообще не входят в их программу. Пользоваться литературными приемами, тем более цитировать классику здесь считается сродни моветону. В результате, по словам нашего собеседника, практически ни один шведский журналист не умеет писать интересные статьи.

Но, как бы то ни было, шведские СМИ занимают очень высокие строчки в рейтинге доверия населения — как-никак вот уже 250 лет пресса в Швеции является не столько орудием государственной пропаганды, сколько площадкой для общественных дискуссий. 65

ПОЛЕЗНОЕ ЗАНЯТИЕ

Летний детский отдых – вопрос серьезный и не только предмет раздумий горожан, но и поле для приложения усилий городских властей. Мы попросили начальника управления образования администрации Вологды Ирину ГУЛЯЕВУ рассказать о том, как будет организован в городе отдых детей и подростков, их оздоровление и трудовая занятость.

Оздоровительные лагеря

Подготовка к летней кампании началась еще в ноябре 2017 года. Родители подавали заявки, а директора школ и учреждений дополнительного образования готовились принимать детей на городской летний отдых, в лагерь дневного пребывания. Городские лагеря будут работать в июне и июле, продолжительность каждой смены — 18 рабочих дней. В первую смену откроются 37 лагерей на базе школ и 13 — на базе учреждений дополнительного образования и их филиалов

Уже второй год подряд такой вид отдыха для юных вологжан организуется на базе 6-ти детских садов. В июле откроются группы для детей в возрасте 6-7 лет, где для них будет организовано трехразовое питание и дневной сон.

Всего в летние каникулы в городских лагерях отдохнут 4055 детей в возрасте от 6 до 16 лет (в 2017 году в лагерях с дневным пребыванием отдохнули 3999 детей).

Педагогами и воспитателями в лагерях назначены работники образовательного учреждения. В апреле все они прошли обучение санитарным требованиям и получили медицинские книжки.

Каждый начальник лагеря разрабатывает программу для детей по общеразвивающему, оздоровительному, спортивному, экологическому, патриотическому, трудовому направлению. Образовательные и досуговые программы позволяют детям расширить свои знания в различных областях науки, культуры, принять участие в интеллектуальных, творческих, спортивных соревнованиях и конкурсах.

Добавим, что ежегодно в период летних каникул Детский морской центр «Меридиан» организует четыре речных похода на двух теплоходах, в которых примут участие около 80 обучающихся центра.

Проект «Город детства»

В 2018 году этому социально-значимому проекту исполняется 9 лет. Планируется открыть 20 площадок в июне и по 30 площадок в июле и августе во всех районах Вологды.

Программа занятий с детьми — это тематические недели. Темы связаны с Годом добровольца и Года IT, с безопасностью, творчеством, спортом, учитываются пожелания детей и их родителей.

В «Городе детства» работают подготовленные вожатые из числа старшеклассников и студентов, а также педагоги — учителя и специалисты учреждений дообразования.

Время работы площадок: ежедневно в рабочие дни с 11.00 до 14.00 часов с 4 июня по 31 августа.

Рабочие каникулы

Многие старшеклассники Вологды в летние каникулы готовы работать. Конечно, трудовые места для таких сотрудников имеют свои особенности, и в любой организации школьник работать не сможет. На сегодня организовано более 100 рабочих мест, труд подростков оплачивается за счет добровольных пожертвований и средств работодателей. Также фонд заработной платы для временного трудоустройства несовершеннолетних из средства бюджета. В этом году выделено 482,8 тыс. руб., сотрудники отделения занятости населения города Вологды и Вологодского района подготовили ориентировочный расчет по созданию 247 рабочих мест. **БВ**



В современном мире быть талантливым — это совсем не то же самое, что 50 лет назад. Недавно был назван список тех умений, которые будут востребованы уже через пять лет. В десятке первых обозначены критическое мышление, креативность, гибкость мышления, умение работать в команде, умение выступать с речью и работать с текстом (анализировать, систематизировать, выделять ключевое).



Мы подобрали курсы для детей и взрослых, в основе которых положено развитие данных навыков

НАВЫКИ, МЕНЯЮЩИЕ ЖИЗНЬ

Выбор любого курса за вами.

Соберите вместе с нами программу своего развития!

ПРОСТО БЫСТРО ЛЕГКО
ЖИВО С ПОНИМАНИЕМ СМЫСЛА
ИГРОВОЙ ТРЕНИРОВОЧНЫЙ ФОРМАТ

Результаты курса:

- Малыши изучают сложение и вычитание, переходят на умножение и деление, учатся читать целыми словами, приобретают навык стопроцентного понимания текста, учатся слушать, слышать и говорить! И все это играя!
- Школьники решают проблемы с таблицей умножения и деления. Улучшают качество письма, развивают мелкую моторику. Мощно развивают память и разные виды мышления. Выработывают концентрацию, сосредоточенность, зрительный контроль, терпеливость. Учатся видеть, наблюдать, анализировать. Развивают творческие способности. Улучшают оценки в школе. Выработывают командный дух, надолго оставляя чувство победы. Что актуально для вас? Выбирайте и приходите. Вместе мы сможем многое!

Все подробности на сайте www.pifagorka.com
в группе ВК: vk.com/pifagorka35
или по тел.: +7 921 238 15 40



реклама

Alice Club 2018

Летний языковой клуб для детей 6-14 лет.
С 9.00 до 17.00



Всё выше, выше и выше!

Самые необычные места, удивительнейшие люди, умопомрачительные квесты! Не стой на месте, двигайся и расти вместе с нами. Ты ещё не знаешь, какая высота покорится тебе!

Этот город твой! Что ты можешь сделать?

Впечатляющее граффити? Новую зелёную аллею? А устроить праздник для всего района?

Если у тебя море энергии и куча идей, то ты тот, кто нам нужен!



ВОЖАТЫЙ ИЗ ИРЛАНДИИ! Придумаем героев, создадим комикс, запишем саундтрек, сделаем озвучку, смонтируем фильм и... примем участие в международном конкурсе **The MCM Comic Con Independent FilmFestival!**

Реальный летний хайп!

Успей за 10 дней получить от лета максимум!

Всё самое лучшее – это будет самый мегакрутой август твоей жизни! Таких летних фоток не будет больше ни у кого, гарантируем!



Студия
развития интеллекта

«Белый кролик»:



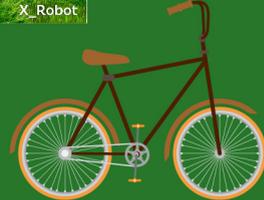
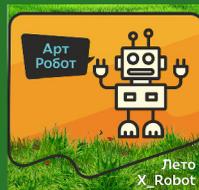
Интенсивный курс по ментальной арифметике
5 месяцев за 20 дней по 2 часа в день, Возраст 6-14 лет



Интенсивный курс по каллиграфии
Возраст: 7-14 лет
Продолжительность: 2 часа в день (понедельник - пятница)
Главный приз - ВЕЛОСИПЕД!



Летний робоклуб
Возраст: 7-12 лет
с 09:00 до 17:00 (понедельник – пятница)
Вас ждет: архитектурная робототехника
3D -макетирование | машинариум-квест
спортивные мероприятия, выездные акции



Тел.: 21-50-82; 50-66-22
Ул. Зосимовская, 68

лицензия № 8225 от 16.01.2014 г.

реклама

ЛЕТНЯЯ ШКОЛА «А-ЭЛИТЫ»

ТЕКСТ: НАТАЛЬЯ МЕДВЕДЕВА

Как ребёнку провести лето весело, интересно и с пользой для себя? Ответ на этот вопрос, который мучает, пожалуй, всех родителей, нашёл Центр технического творчества «А-Элита». Уже более 10 лет он с помощью программных продуктов «1С» занимается автоматизацией вологодских предприятий. В 2012 году к этому направлению прибавилось ещё одно – ИТ-образование детей различных возрастов.



Сегодня в «А-Элите» обучение проходят более 150 ребят в возрасте от 5 до 17 лет

Специалисты разработали для ребят несколько вариантов обучения в период летних каникул

«Лайт». В него входит обучение в первой половине дня. Ребята занимаются, смотрят тематические фильмы, играют в настольные игры. Курс проходит четыре дня по будням в течение трёх недель.

«Стандарт». Он включает в себя также экскурсии на разные предприятия города, которые являются партнёрами Центра «А-Элита».

«Стандарт плюс». Этот тариф имеет все преимущества «Стандарта», но в нём предусмотрено питание детей, в частности добавляется обед.

«All inclusive». Здесь ребята заняты с 9.00 до 16.30. В первой половине дня они занимаются в учебных классах, а после обеда их ждут развлечения в детских центрах города.

Четыре направления обучения в летней школе Центра «А-Элита»

Занимательная робототехника Lego WeDo — конструирование и программирование роботов (для детей от 5 до 9 лет).

Основы программирования на языке Scratch — программирование игр и приложений (для детей 9-12 лет).

Робототехника Lego Mindstorms — курс для тех, кто увлекается серьезной робототехникой (для детей 10-12 лет).

Основы программирования на языке Java (для подростков от 12 до 17 лет).

Уже второй год Центр технического творчества предлагает школьникам стать участниками уникальной Летней школы. Она позволяет не просто провести предстоящее лето увлекательно, но и пополнить свою копилку знаний.

«Летняя школа — это наш полноценный курс, который состоит из 12 занятий. В рамках учебного года эта программа обучения рассчитана на учебное полугодие. А летом у наших учеников есть возможность освоить полноценный курс всего за несколько недель», — рассказывает руководитель Центра технического творчества Ирина Шаганова.

Летняя смена в «А-Элите» идеально подойдёт тем ребятам, которые уже посещают занятия Центра, но хотели бы закрепить пройденный в течение года материал или освоить другие направления. Но, конечно же, посещение летней школы, будет интересно и для новичков, которые только планируют погрузиться в мир технического творчества.

Стоит отметить, что все занятия в Центре технического творчества «А-Элита», в том числе и летние интенсивные курсы, не похожи на стандартное обучение в школе. На таких уроках ребята не сидят за партами. «Наши занятия проходят в довольно увлекательной форме. Для самых маленьких — в форме игры, поэтому у детей абсолютно нет ощущения, что их заставляют учиться. Они приходят на интересные уроки и получают от них удовольствие. Это можно сравнить с тем, как они, например, бегают на улице и играют во что-то. Обучение воспринимается, как нечто веселое», — поясняет Ирина.

По ее словам, в течение лета будет организовано три таких летних смены длительностью по три недели. Начинается

каждая из них в первый понедельник месяца: 4 июня, 2 июля, 6 августа. Причем бронировать возможность обучения в Летней школе Центра «А-Элита» можно и нужно уже сейчас. Ведь количество мест ограничено, а число желающих постоянно растёт.

Пусть предстоящее лето принесёт детям незабываемые впечатления и новые знания! 📌



Вологда, БЦ «Диалог»,
ул. Мальцева, 52, 2 этаж.
Тел./факс: (8172) 56-09-09
E-mail: aelita@aelita35.ru
www.aelita.ru | vk.com/aelita35

Лиц. №9363 от 24.08.2017 г. выдана Департаментом образования Вологодской области

22-24 августа | г. Москва

международная практическая конференция

ПРОДАЖИ

2018

НЕ ПРОПУСТИТЕ ЕЖЕГОДНЫЙ
МЕЖДУНАРОДНЫЙ ФОРУМ «ПРОДАЖИ-2018» –
большая конференция
для владельцев и директоров компаний.

- Два параллельных потока докладов – «управление магазином» и «продажи в B2B».
- 50 спикеров.
- Самые свежие кейсы и новые методики.
- Отличный нетворкинг – более 400 руководителей и собственников со всей России и ближнего зарубежья.

общероссийский журнал
**УПРАВЛЕНИЕ
МАГАЗИНОМ**

ОБЩЕРОССИЙСКИЙ ЖУРНАЛ
УПРАВЛЕНИЕ
СБЫТОМ
ЖУРНАЛ О ТОМ, КАК ПРОДАВАТЬ БОЛЬШЕ

представляют

ВЫБИРАЙТЕ НУЖНЫЙ ПОТОК!

«Продажи в B2B» _ «Управление магазином»

www.conference.image-media.ru

реклама

ДЕЛОВАЯ КУЛЬТУРА: ПЕРЕФОРМАТИРОВАНИЕ

ТЕКСТ: ИВАН ДЬЯКОНОВ

Сразу два масштабных бизнес-события организовал и провел этой весной в Вологде продюсерский центр «SV-класс» в честь своего трехлетия.



Комплексный подарок

Первым значимым мероприятием стал бизнес-тренинг Максима Батырева «Как продавать в России. Больше всех», который собрал полный зал слушателей. Спустя несколько недель тема продаж была развита и закреплена семинаром Евгения Жигилия «Работа с возражениями и сопротивлениями», причем и в этом случае в зале был полный аншлаг.

«Оба этих события — комплексный подарок всем нашим любимым клиентам и партнерам, — говорит генеральный директор продюсерского центра Ольга Зимова. — Во-первых, в этом году мы отмечаем довольно значимую дату — три года работы на рынке, а выступление Максима Батырева и вообще стало для «SV-класса» юбилейным, пятидесятым. Организовать сразу два грандиозных бизнес-тренинга в одном городе за месяц — это очень непросто. Но что тут скажешь? Все «могут», а мы умеем и делаем!»

По словам Ольги Зимовой, задача ее компании — содействовать созданию культуры правильного делового общения и правильного ведения бизнеса. Участниками

«юбилейных» мероприятий стали предприниматели и специалисты по продажам из Вологды, Череповца, Ярославля, Архангельска, Москвы, Санкт-Петербурга, Казани и других городов страны. Причем главным открытием как для организаторов, так и для бизнес-тренеров стало то, насколько умные, думающие, с активной жизненной позицией люди пришли на оба выступления.

«Мы действительно давно такого не видели, — признается она. — Все, абсолютно все работали, внимали, записывали, жадно пользуясь каждой минутой, каждой словом, каждой возможностью. И это главная наша победа. Надеюсь и рассчитываю, что два этих мероприятия стали двумя важными ступенями для вологодских предпринимателей на пути развития их бизнеса. Мы постарались полностью «переформатировать» их отделы продаж, повысив качество работы и увеличив отдачу со стороны клиентов. Уверена, что теперь наши «продажники» могут отработать любое возражение в любой ситуации — как в бизнесе, так и в быту, — превратив его из препятствия в возможность».

Три татуировки

Максим Батырев — один из самых востребованных бизнес-спикеров России по управлению персоналом, автор таких бестселлеров, как «45 татуировок менеджера» и «45 татуировок продавана». Он провел уже десятки мастер-классов в различных странах мира. На своем выступлении в Вологде «Как продавать в России. Больше всех» он в течение одного дня пошагово разобрал алгоритм совершения продажи одному клиенту с учетом его индивидуальных особенностей и российской специфики.

По просьбе организаторов Максим Батырев дал три ключевых рекомендации для тех управленцев и владельцев бизнеса, которые по каким-то причинам не смогли посетить его мастер-класс в Вологде:

1 Постарайтесь освободить своих продавцов от всего остального функционала, кроме их непосредственной коммерческой работы. Пусть они занимаются только работой с клиентами.

2 Запомните, что «продажники» — это маленькая армия, поэтому в их действиях должна быть четкая системность. Необходимо много понятных скриптов продаж, чтобы наши с вами работники действовали по правилам, по стандартам.

3 Не забывайте любить своих продавцов, потому что они в каком-то смысле «полубоги». Именно они принесут нам весь оборот, выручку и прибыль. Любите их».

Максим также давал советы, когда именно лучше начинать вести коммерческие переговоры, каким образом выстраивать правильные отношения с клиентами, как работать с теми, кто не умеет слышать собеседника и страстно желает «быть во всем героем». «Три года деятельности продюсерского центра «SV-класс» — это только начало, — завершила Ольга Зимова. — Впереди ждет еще много полезных и интересных событий, которые мы организуем специально для наших любимых клиентов и партнеров».

Интервью с Евгением Жигилием читайте на стр. 60-61.

ЭТО ТЕЛЕФОННЫЙ РАЗГОВОР

ТЕКСТ: БОРИС МОЛЧАНОВ

В апреле вологодские предприниматели и специалисты в сфере продаж получили уникальную возможность получить ценную информацию по работе с возражениями от Евгения ЖИГИЛИЯ. После тренинга мы поговорили с автором бестселлера «Мастер звонка» о роли продаж в работе и жизни каждого человека.

— Евгений, когда вы стали заниматься бизнес-тренингами? Какие факторы этому способствовали?

— Около 11 лет назад. До этого я никогда не думал, что стану бизнес-тренером, и относился к этой профессии не очень серьезно. Этой деятельностью занималась моя бывшая жена, и она не раз говорила мне: «Из тебя получился бы гениальный бизнес-тренер». Я спрашивал: «Почему?», а она отвечала: «Потому что у тебя талант».

И вот в определенный момент передо мной встал вопрос: куда двигаться дальше. Я был обычным «продажником» и честно спросил себя: хочу ли я все также заниматься продажами? И понял, что нет. Я пошел к руководителю и сказал: «Хочу быть тренером». Причем вакансий таких в

моей организации на тот момент не было. Я пошел в Центр оценки квалификаций, выиграл серьезный конкурс (из пяти кандидатов на место) и стал заниматься тем, чем занимаюсь по настоящий день.

— Было трудно?

— Когда начинаешь делать что-то новое, всегда тяжело, потому что ты выходишь из зоны комфорта и, соответственно, испытываешь стресс. Мне помогло то, что я проводил тренинги внутри большой компании, а это подразумевает постоянные стажировки. Сначала я отвечал за небольшие «куски» тренингов, потом выступал уже час, два и больше. Это была хорошая тренировка — настолько, что уже через полгода я смог, образно говоря, не думать, как лучше встать, что делать руками и т.д. И понял, что я люблю это занятие. Более того, я за это еще и получаю деньги.

— Почему вы выбрали основной темой именно звонки?

— Когда я уходил из родной организации, чтобы полностью посвятить себя бизнес-тренингам, то осознанно выбрал специализацией звонки, потому что я очень много ими занимался раньше, и у меня было очень много наблюдений, наработок. Еще хотелось помочь коллегам по всей стране, потому что ни одной нормальной книжки на тему звонков в России тогда, в 2010–2011 годах, не существовало, и я начал писать свою.

Сегодня главная тема моих тренингов — это целевые коммуникации. Потому

что у любой коммуникации: деловых переговоров, продаж и т.п. — есть цель. Кроме, может быть, случайного разговора с приятелем на улице, хотя и у него есть цель — получить удовольствие от общения. Так что в этом отношении все приемы бизнес-коммуникации, в том числе и звонки, взаимосвязаны и представляют собой единое целое: инструментарий примерно одинаков.

— Насколько похожи в этом отношении друг на друга B2B- и B2C-продажи?

— B2C — это продажи конечному клиенту, у которого обычно есть запрос и личная заинтересованность. А в секторе B2B мы либо продаем товары компаниям, которые потом сами продают их конечному потребителю, либо продаем этим компаниям продукцию, которая является компонентом их бизнеса. Как правило, эмоциональной вовлеченности здесь нет. Отсюда и специфика бизнес-процессов.

B2C — это чаще всего одношаговая продажа, когда я, например, начал с вами коммуницировать и через пять минут или час продал товар. B2B — это более переговорные продажи: здесь существует несколько служб, а значит, и бизнес-процессов несколько: сначала я с вами встретился, познакомился, сделал предложение, потом уже с другими специалистами общались, потом возникли еще согласования и дополнительные переговоры. Более того, каждый из этих процессов сам может быть как простым, так и сложным.

— Отличаются ли, по вашему мнению, друг от друга маркетинг и продажи?

— Сегодня маркетинг и продажи во всем мире практически не разделяются, так как, по сути, это единый процесс. Но формально разделить их, конечно, можно. Маркетинг — это совокупность действий, операций, направленных на привлечение клиента, на пробуждение у него интереса. А уже затем идут сами продажи. Они неразрывны между собой, поэтому, если я хочу, чтобы мои товары или услуги пользовались хорошим устойчивым спросом, то нужно, чтобы была эффективна и одна часть, и другая.

Допустим, у вас есть магазин, вы сделали для него сайт и привлекаете трафик. Это маркетинг, то есть совокупность действий по привлечению потенциальных покупателей через интернет. А вот когда человек зашел на этот сайт, а потом написал или позвонил, то начинаются продажи.

— Насколько в продажах важна разведка?

— Это один из важнейших инструментов. Но тут нужно различать разные технологии продаж, а они зависят от состояния клиента, от процесса принятия им решения. Проще говоря, если в магазин пришел человек, надо понять, что у него за состояние. Если он уже определился, что ему нужно, сделал выбор: «Будьте добры, выпишите мне вот это в этой комплектации», — то применяемая технология продаж называется обслуживанием. Разведка здесь не нужна.

Вокруг нас всегда есть люди, которые могут знать и уметь далеко не все... Вот человек может все остальное делать неправильно, но что-то одно он делает круто. И тогда есть смысл перенять у него это действие и внедрить в свою работу.

Однако если вы хотите продавать больше, то вам нужно переводить технологии продаж на экспертный уровень. Тогда вы сможете, пользуясь репутацией и возможностями эксперта, проводить разведку и после этого, предлагая экспертные решения, успешно снимающие проблемы клиентов, продавать что-то более серьезное и дорогое.

— Были ли у вас ситуации, когда все шло хорошо, уже появилась уверенность, что сделка состоится, и вдруг из-за каких-то сбоев в коммуникациях все срывалось?

— Да, конечно, и немало, ведь я же не гений. Но здесь всегда важно понимать, что на подобных ошибках вы приобретаете ценный опыт, на основе которого затем сможете улучшить свои навыки продаж.

— В среднестатистический российский город бизнес-тренеры приезжают редко. У кого тогда учиться продажам?

— Есть такое выражение, принадлежащее Бодо Шеферу: «Не слушайте советов людей, которые живут не так, как мечтаете жить вы». Оно во многом правильное. Если я хочу построить дом, то я не буду слушать людей, у которых нет дома, а если хочу купить автомобиль, то не стану слушать тех, кто никогда не имел машины. Причем я послушаю не одного человека, имеющего дом и машину, а многих, чтобы у меня была статистика.

Вокруг нас всегда есть люди, которые могут знать и уметь далеко не все, но один, два, десять навыков у них очень эффективны. Вот человек может все остальное делать неправильно, но что-то одно он делает круто. И тогда есть смысл перенять у него это действие и внедрить в свою работу.

Приведу яркий пример. Как-то на мой тренинг пришли одна девушка и 12 парней — все из одной организации. И

многие из них во время занятий обращались с ней откровенно по-хамски, чуть ли не довели до слез — так, что я даже решил выгнать нескольких. Я остановил занятия и спросил: «Почему вы себя так ведете?» Выяснилось, что ее продажи в разы превышали продажи каждого из них, и парни объясняли это тем, что отец девушки работал в службе безопасности этой компании. Я спросил: «А вы сами слышали или видели, чтобы отец находил ей клиентов? Вы же вместе работаете». Нет, никто не видел и не слышал. И тогда встает молодой стажер и говорит: «Я работаю здесь уже полгода и, в отличие от остальных, сижу с ней за соседним столом. И просто вижу и слышу, что и как она говорит людям. И меня однажды посетила мысль: а что, если все это записать? Я записал, выучил и стал говорить то же самое своим клиентам. Сейчас я, хотя и стажер, но по результатам второй в отделе». После этого я спросил: «Ребята, есть еще вопросы?» Вопросов не было. **BB**



ДРАЙВЕР ЭКОНОМИКИ

ТЕКСТ: АЛЕКСАНДР НЕСТЕРОВ

В конце мая в Москве состоится Всемирный форум по франчайзингу и выставка Moscow Franchise Expo. Впервые территория России станет деловой и экспертной площадкой для представителей ассоциаций, крупных компаний и инвесторов из более чем 30 стран мира. Мы попросили президента «Российской академии франчайзинга» Агнессу ОСИПОВУ рассказать о том, почему франчайзинг действительно стоит рассматривать как драйвер развития малого и среднего предпринимательства.



бизнесу, — и те, кто рассматривает возможность приобрести франшизу до 1 млн руб. — это малый бизнес. Средний и малый бизнес особенно важны для экономики страны, т.к. решают проблемы самозанятости, создания новых рабочих мест, повышения благосостояния россиян.

— **Существует ли статистика по компаниям, работающим по франшизе, в России? Какова динамика?**

— Динамика прироста франчайзинговых компаний в нашей стране является одной из самых высоких в мире. Если десять лет назад компаний, развивающихся по франчайзингу, было около 350, то сейчас их 1450. Это 450 % прироста за десять лет. Сегодня российский франчайзинг объединяет 55 тыс. компаний. Постоянная положительная динамика роста и первое место в рейтинге РБК у крупнейшего поставщика софта для автоматизации бизнеса «1С». В компании это объясняют популярностью своих программ и низким порогом входа в бизнес. Как отметил основатель компании Борис Нуралиев, «это франшиза, доступная всем».

Еще один пример — «Додо Пицца», которая за 2017 год поднялась с 15-го на 2-е место, открыв 113 новых пиццерий в России и 14 за рубежом.

— **Чем выгоднее открывать новый бизнес не с нуля, а именно по франшизе?**

— В предпринимательском сообществе и среди органов власти подавляющее большинство признает, что франчайзинг — эффективный инструмент для начала ведения успешного бизнеса. Как уже отмечалось ранее, если предприниматель покупает уже готовый бизнес, он находится под «покровительством» сильной торговой марки — франчайзера, получая вместе с названием и все преференции, которыми обладает известный бренд.

Если же бизнес открывается с нуля, то все риски несет предприниматель. Прежде всего, его ожидают серьезные расходы на разработку и реализацию маркетинговых программ и обучение персонала, тогда как при выборе франчайзинговой модели все вышеуказанное и еще многое берет на себя франчайзер.

— Деловое сообщество, действительно, рассматривает франчайзинг как драйвер экономики, доказавший свою эффективность. Сегодня он уже помогает малому и среднему предпринимательству, снижая риски вхождения в бизнес. Франчайзер передает в аренду начинающим предпринимателям успешный готовый бизнес под известным брендом, с лояльностью покупателей, маркетинговой концепцией, инновационными технологиями, интеллектуальной собственностью, обучающими программами и организацией бизнес-процессов, получая плату за предоставленные услуги в виде паушального налога или роялти.

Франчайзинговые компании предлагают рынку различные по стоимости франшизы, поэтому открывать собственное дело могут и те предприниматели, которые имеют несколько миллионов стартового капитала, — их мы относим к среднему



ВСЕМИРНЫЙ ФОРУМ И ВЫСТАВКА ПО ФРАНЧАЙЗИНГУ

ПРИ ПОДДЕРЖКЕ ПРАВИТЕЛЬСТВА МОСКВЫ
РОССИЙСКАЯ АССОЦИАЦИЯ ФРАНЧАЙЗИНГА
РОСКОНГРЕСС

30 МАЯ - 01 ИЮНЯ

МОСКВА
ЦЕНТР МЕЖДУНАРОДНОЙ ТОРГОВЛИ
ЭКСПОЦЕНТР, 5 ПАВИЛЬОН



— **Какие «подводные камни» ждут предпринимателя, начавшего свой бизнес на условиях франшизы? Как их обойти с минимальными потерями?**

— Чтобы избежать не слишком приятных неожиданностей, следует внимательно и подробно познакомиться с будущим франчайзером. Попросить коммерческое предложение и оценить его с точки зрения собственной выгоды. Поговорить с теми, кто уже работает по франшизе, и какие у франчайзи впечатления от совместной работы. Стоит оценить количество новых предпринимателей, которые присоединились к данной франчайзинговой сети. Очень важным является оценка собственных возможностей от финансовой составляющей до уровня компетентности в бизнесе, а также цели, которые франчайзи ставит перед собой, и ожидания от собственного бизнеса.

— **Чем отличаются финансовые схемы в различных франшизах? На что следует обращать внимание предпринимателю, подумывающему о покупке франшизы.**

— На мой взгляд, самый главный критерий финансовой схемы или модели — это простота. Финансовая модель должна быть простой и понятной, чтобы любой человек мог в ней разобраться. Что должно быть в финансовой модели: инвестиции на покупку франшизы; инвестиции в открытие бизнеса; основные показатели бизнеса; ежемесячные расходы; таблица расчетов финансовых показателей бизнеса на 6-12 месяцев; рентабельность бизнеса; время возврата инвестиций. Стоит оценить

дальнейшую совместную работу: будете ли вы платить роялти ежемесячно или паушальный взнос однократно, на старте бизнеса.

Каждая модель создается специально под франшизу и учитывает все ее форматы, особенности бизнеса и параметры, которые можно изменять. Финансовая модель франшизы — это удобный и эффективный инструмент в процессе продажи или покупки франшизы.

Франчайзинг — эффективный инструмент для начала ведения успешного бизнеса.

— **Каково место обучения сотрудников и руководства при покупке франшизы?**

— Заинтересованность в успехе бизнеса проявляется с обеих сторон, поэтому франчайзер обеспечивает обучение менеджеров и персонала франчайзи до начала бизнеса и в процессе его деятельности. Это важный момент, франчайзи и его персонал должны соответствовать корпоративной культуре франчайзера. Пользуясь всеми преимуществами мощной торговой марки, покупатель франшизы принимает на себя ответственность соответствовать определенному уровню качества продукта или услуги, принадлежащих франчайзеру.

— **Бизнесов, работающих по модели франшизы, великое множество. Есть ли универсальные рецепты успешного ведения бизнеса?**

— Франчайзинг — это собственно и есть бизнес-модель. Как способ ведения бизнеса эта модель универсальна.

Конечно каждый бизнес имеет специфику внутри самого себя. Общепит, аптеки, развлекательные центры, производство будут иметь различную маркетинговую стратегию, отличаться будут и каналы коммуникации, ценовая политика, сбыт и пр.

Для франчайзинга успешный бизнес — это собственная сеть франчайзи, которая постоянно растет. Серьезная конкурентная борьба развернулась на

рынке лабораторных анализов. За клиентов борются «Инвитро», «Гемотест», «Хеликс». В этом сегменте высокая плотность франчайзинговых точек, но с сокращением государственных услуг в этой области появление новых игроков гарантируется.

Если говорить о сегменте HoReCa, одним из ярких и успешных примеров российских франшиз стала сеть кофеен «Шоколадница». С 2006 года ООО «Галерея-Алекс», которой принадлежит бренд, предлагает предпринимателям стать партнерами, заключив договор франшизы на открытие «Шоколадницы» в российских регионах, ближнем и дальнем зарубежье.

Универсальный же рецепт успешного бизнеса — это компетентность, трудолюбие, развитие бизнеса и правильно поставленные цели. Это касается обеих сторон франчайзинговой схемы. **BB**

Подробнее о программе форума:
forum.rusfranch.ru/programma-foruma



Сергей Азимов — психолог, бизнесмен, писатель. Автор бестселлера «Продажи, переговоры» и уникальных методик ведения переговоров.

ЭФФЕКТ БАБОЧКИ

ТЕКСТ: ДМИТРИЙ КАТАЕВ

В Вологде состоялся тренинг одного из наиболее популярных бизнес-тренеров России Сергея АЗИМОВА. Интенсив, который прошел в «Русском доме» по инициативе компании «Свои люди», длился в буквальном смысле слова с утра до вечера. Воспользовавшись небольшим перерывом, мы взяли у спикера интервью.

Тренинг Сергея Азимова организовало рекламное агентство «Свои люди». «Мы очень хотели пообщаться с этим тренером для решения своих внутренних бизнес-задач. Но решили, что будет лучше, если его ценный опыт смогут перенять все желающие здесь, в Вологде, — говорит руководитель компании Олег Дмитриев (на фото справа). — И мы рады, что у нас это получилось».



Сергей Азимов:
Старайтесь действовать стратегически, и с большой вероятностью все будет хорошо.

— Сергей, позиционируя себя как специалист по скриптам продаж, вы тем не менее уделяете большое внимание разъяснению стратегически значимых вопросов: объясняете принципы действия центральной нервной системы человека, даете знания по психологии, рекомендации по корректировке мировоззрения и т.д. С чем связан такой подход?

— Мне просто кажется, что моим слушателям это пригодится, вот и все. Важно не только рассказать предпринимателю или специалисту по продажам о приемах и методах работы, не только продемонстрировать их, но и объяснить, почему в данном случае применяются именно они. Образно говоря, показать, в чем заключается корень той или иной проблемы, каковы глубинные мотивы того или иного поведения людей. В итоге человек будет лучше

понимать, почему в данной ситуации получается именно так и что с этим делать.

— Такая методика действительно помогает?

— Это уже нужно спрашивать у людей. Отзывов о моих занятиях в интернете достаточно, и, судя по ним, слушателям в целом нравится — при том, что некоторые знания я даю, скажем так, в достаточно категоричной манере.

Главное, что люди получают положительные результаты. Есть и еще один важный критерий качества тренингов — это стопроцентная гарантия возврата денег. Если человек считает, что пройденный курс не стоит тех денег, какие он заплатил, он по первому требованию, без вопросов получает свои деньги назад.

— Какие основные ошибки, на ваш взгляд, свойственны человеку при общении с другими людьми?

— Когда человек думает прежде всего о себе. Но это не то чтобы ошибка, скорее, это общая особенность нашего поведения. Потому что думать о другом человеке, заботиться о нем — это очень энергозатратно. Тем более что и окружающая обстановка, которая сегодня достаточно агрессивна, и современное воспитание способствуют тому, чтобы, мягко говоря, настороженно относиться к окружающим.

— А если сфокусироваться именно на продажах, на проведении переговоров, то какие ошибки здесь являются

системными и наиболее широко распространенными?

— Неумение слушать, общение в стиле «ковровые бомбардировки», перебивание собеседника, проталкивание своей точки зрения, навязывание своей картины мира.

— Вы на своих занятиях предлагаете действовать наоборот — заботиться о других, поддерживать их точку зрения?

— Стратегически, «в долгую» это более рентабельно. В плане не только тех же продаж и материального благополучия, но и душевного состояния, наличия вокруг любимых и друзей.

Когда человек изначально делает что-то стратегически правильно, ему потом не приходится многое «чинить». Более того, если совершен стратегический промах, то, скорее всего, никакими тактическими починками вы его уже не исправите. Если вы когда-то это сделали, то не надо удивляться, почему у вас теперь такая жизнь. «Эффект бабочки» никто не отменял. Старайтесь действовать стратегически,

и с большой вероятностью все будет хорошо.

— Существуют ли какие-то особые приемы, методы перехода на такую линию поведения?

— Волшебных палочек или чудесных таблеток здесь не бывает. Это все равно, что прийти в спортивную секцию и попросить: «Покажите, какой прием самый крутой, чтобы я стал самым сильным». Ничего не получится. Вам могут показать, объяснить, но повторить этот прием без долгой систематической отработки вы не сможете.

То же самое и здесь. Простого чтения книг о тех или иных приемах и их запоминания недостаточно. Необходимо «достроить» полученные знания до навыков, а это довольно долгая и трудная дорога, когда ты постоянно, методично и осознанно выполняешь определенные упражнения, получаешь обратную связь, анализируешь, вносишь коррективы. Нужна целая система самообразования, самовоспитания и регулярных тренировок. **BB**

Структура тренингов Сергея Азимова такова: 40% — практика, 60% — теория. Благодаря такому подходу спикеру удастся держать внимание участников на максимуме, и после тренинга все уходят с готовыми сценариями продаж.





ВАЛЮТНЫЙ КОНТРОЛЬ СТАНОВИТСЯ ГИБЧЕ

ТЕКСТ: ПОЛИНА ЛУТАЙ

С начала марта этого года вступили в силу изменения валютного законодательства и новые правила валютного контроля. Изменения направлены в основном на поддержку предприятий-экспортеров и упрощение документооборота между банком и резидентом. Однако в апреле и мае начали действовать новые правила в части ответственности участников внешнеэкономической деятельности. Как теперь осуществляется валютный контроль уполномоченными банками, разбираемся с Алексеем ИГНАТЬЕВЫМ, председателем Правления ЗАО «Банк «Вологжанин».

Какие операции подлежат валютному контролю

В основном это:

- внешнеторговые операции между резидентами и нерезидентами;
- кредиты и займы между резидентами и нерезидентами в иностранной валюте и рублях;
- сделки между резидентами и нерезидентами по приобретению долей, вкладов, паев в имуществе юридических лиц;
- расчеты по операциям с внутренними и внешними ценными бумагами между резидентами и нерезидентами в иностранной валюте и рублях.

Регистрация внешнеторгового договора в банке вместо паспорта сделки

С 1 марта 2018 года для расчета с иностранным контрагентом не требуется оформлять паспорт сделки. Если сумма обязательств по импортному или кредитному договору равна или превышает эквивалент 3 млн руб. (6 млн руб. — по экспортному контракту), вместо паспорта сделки требуется постановка договора на учет в банке.

Для предприятий-экспортеров предусмотрен упрощенный порядок оформления — необходимо предоставить банку лишь общую информацию по договору (предмет и сумму контракта, вид валюты и реквизиты иностранного агента), а сам

договор принести в банк не позднее 15 рабочих дней после постановки контракта на учет. В случае оформления импортной сделки договор нужно предоставить в банк сразу в оригинале.

Важно отметить, что с 14 мая 2018 года вступили в силу изменения, согласно которым в договоре должны быть указаны сроки исполнения сторонами обязательств по договору. Затем, получив все необходимые данные по новому договору, банк не позднее следующего рабочего

контракта на учет клиентам важно тесно взаимодействовать с банком и сообщать обо всех изменениях контракта, в том числе о смене регистрационных данных предприятия (о чем они зачастую забывают).

Как изменилась ответственность

С 14 мая вступили в силу поправки в ст. 15.25 КоАП РФ, посвященную нарушениям валютного законодательства.

Изменения в ФЗ № 173 «О валютном регулировании и валютном контроле» и ст. 15.25 КоАП РФ касаются обязанностей резидентов по договору займа.

дня ставит его на учет и присваивает контракту уникальный номер. Еще один день дается банку на то, чтобы сообщить уникальный номер клиенту. Таким образом, вся процедура оформления занимает максимум два рабочих дня.

С момента постановки контракта на учет банк начинает вести ведомость банковского контроля, куда попадают все платежи, проходящие в рамках договора, а также исполнение обязательств иным способом — отгрузка товара, выполнение услуг и т.п. Ведомость заполняется на основании документов, предоставленных клиентом. Важно отметить, что условия и сроки предоставления информации в банк теперь строго регламентированы т.н. «Инструкцией 181-И». После постановки

Повышаются штрафы для должностных лиц — до 20-30 тыс. руб. При повторном совершении правонарушений для них предусмотрена дисквалификация. Однако с введением изменений валютного законодательства процедура учета контрактов производится банком, от клиента требуется лишь своевременно предоставлять документы. Соответственно, и штрафы на нарушение правил оформления паспорта сделки или документов по валютным операциям компаниям больше не грозят.

Важно помнить, что внешнеэкономическая деятельность находится на особом контроле государства, правила ее проведения требуют особого внимания предпринимателей и точного взаимодействия с банком, ведущим контракт. **66**

БИТВА ЗА ЛОЯЛЬНОСТЬ: КАК ТЕЛЕКОМ РЕАГИРУЕТ НА ЦИФРОВИЗАЦИЮ ЭКОНОМИКИ

ТЕКСТ: АЛЕКСАНДР МАЛЬЦЕВ

Постепенный уход мировой и отечественной экономики в цифровую область, о чем так много говорят в последнее время*, постепенно приобретает осязаемые и системные черты. Сотовые операторы, которые уже перестали быть просто поставщиками услуг мобильной связи, стараются реагировать на технологические тренды, зачастую действуя на опережение. Одно из относительно новых явлений на этом рынке — «виртуальные операторы» — ответ на вызовы времени.

Представители телеком-рынка уверены, что при помощи «виртуальных операторов» (MVNO mobile virtual network operator — оператор сотовой связи, использующий существующую инфраструктуру другого оператора, но продающий услуги под собственной маркой) можно полнее удовлетворять потребности относительно небольших групп пользователей. Немаловажен и коммерческий эффект: сегодня, когда среднероссийский уровень проникновения сотовой связи составляет около 180 %**, при помощи таких услуг можно существенно расширить абонентскую базу. Об этом шла речь на конференции «Телеком-2018», организованной в Москве газетой «Ведомости».

На конференции было озвучено, что в России «виртуальные операторы» занимают всего 2 % рынка (в Европе от 10 до 40 %) и до 2022 года, по некоторым прогнозам, этот показатель возрастет до 14-15 %.

«Чтобы преуспеть, виртуальные операторы должны предложить пользователям то, чего нет у традиционных операторов связи, — говорит Игорь Майстренко, директор по продажам и развитию массового сегмента Tele2. — Например, сообщество по интересам. Яркий пример — австрийский футбольный клуб "Рapid". В партнерстве с Ventocom он создал «виртуального оператора», ориентированного на обслуживание 900 тыс. болельщиков. Такой оператор может предлагать своим



клиентам скидки на абонементы и билеты на матчи любимой команды, выезды со спортсменами, участие в автограф-сессиях и сувенирную продукцию по сниженным ценам».

В российских регионах сегодня работает несколько десятков «виртуальных операторов», среди наиболее известных, например, «Поговорим от Сбербанка» и «Ростелеком» (той же компании Tele2), «Алло Инкогнито» («МегаФон»), «Связной Мобайл» (МТС) и «Телетай» («Билайн»).

«Чем больше виртуальных операторов будет на российском рынке, тем лучше для конечных пользователей. MVNO позволяет персонализировать классические телеком-сервисы, добавляя к ним «фишку», которая удовлетворяет запросы конкретной аудитории», — продолжает Игорь Майстренко.

Он называет несколько перспективных направлений развития рынка «виртуальных операторов» на примере своей компании. Одно из них — партнерство с банками. «Если телеком-компании идут в банковский сектор, то почему бы и банкам

не пойти в телеком? Ведь доверие клиентов к солидным банкам ничуть не ниже, чем лояльность абонентов по отношению к телеком-компаниям. Запуская MVNO, банк получает возможность объединять финансовые и телеком-сервисы, делать кросс-предложения, связывая их со своими программами лояльности, или предоставлять мобильную связь вообще бесплатно для ряда клиентов, — считает Игорь Майстренко. — Tele2 также работает с операторами ШПД. Они формируют так называемые конвергентные решения, которые объединяют сервисы доступа в интернет, телевидения и мобильной связи, что цементирует клиентскую базу».

Также перспективным он считает построение совместного бизнеса с розничными компаниями: «Скажем, крупная сеть супермаркетов предлагает постоянным покупателям оплачивать услуги заработанными бонусными баллами или просто включает бесплатные минуты, SMS или мегабайты в пакет услуг связи. «Виртуальный оператор» будет интересен для многих крупных и средних компаний — для них это возможность еще лучше узнать своего клиента и сделать программы лояльности по-настоящему персонализированными и удерживающими клиентов в долгосрочной перспективе». **67**

Журнал «Бизнес и Власть» является постоянным деловым партнером компании Tele2 в Вологодской области.

* Так, «Бизнес и Власть» подробно писал об этом в материалах, приуроченных к IX Межрегиональному IT-форуму «Современные информационные технологии» (см. №№ 1-2, 3, 4 за 2018 год).

** Согласно отчету аналитической компании AC&M Consulting по итогам 2017 года.

«ТОЙОТА ЦЕНТР ВОЛОГДА» - ЛУЧШИЙ ДИЛЕР ТОЙОТА 2017

3 апреля в Монако состоялась IV ежегодная церемония награждения официальных дилеров Toyota и Lexus «Награда Президента». «Тойота Центр Вологда» – единственный официальный дилер этого знаменитого автомобильного бренда в Вологодской области – был признан лучшим в России.



Отбор победителей проходил среди 113 дилеров Toyota на основании многофакторной оценки работы в строгом соответствии с высокими стандартами компании. По итогам работы «Тойота Центр Вологда» был удостоен главной награды в номинации «Лучший дилер Тойота 2017».

Победа в таких престижных состязаниях вологодского предприятия — это важное и значимое достижение для предпринимательства всей Вологодской области. Политика и программы поддержки малого и среднего бизнеса, реализуемые губернатором и правительством области, мэром города Вологды, содействуют развитию бизнеса и признанию достижений вологодских предпринимателей и местного бизнеса на всероссийском, а также международном уровне.

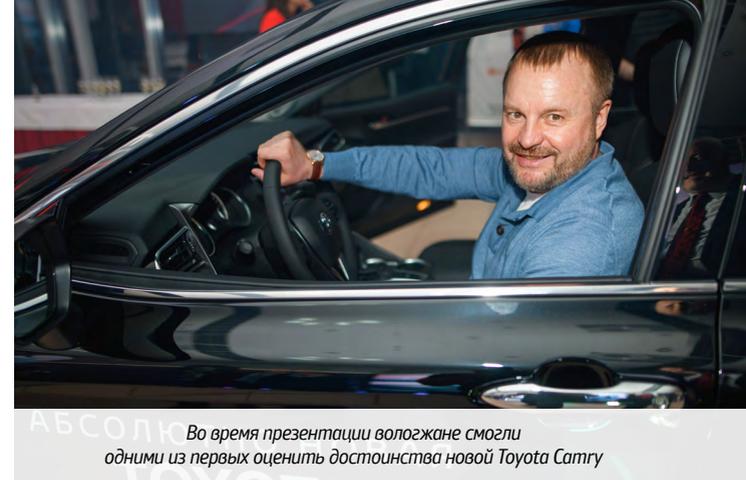
Группа компаний Мартен, в которую входит «Тойота Центр Вологда», — один из лидеров Вологодского автомобильного рынка. Имея за плечами более 17 лет успешной работы, организация обладает уникальными знаниями и опытом на автомобильном рынке. **ББ**



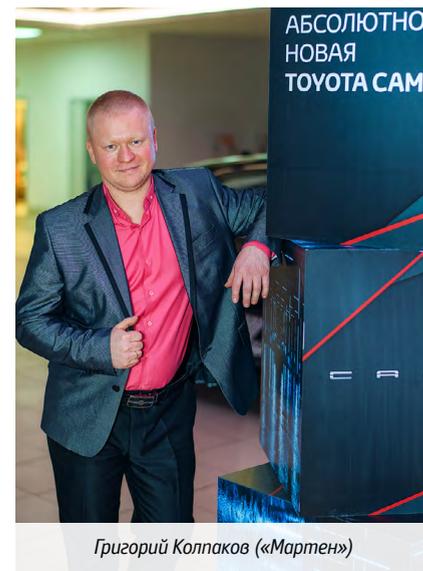
Андрей Киселев (администрация Вологды)



Вслед за признанием достижений в России «Тойота Центр Вологда» стал одним из лучших дилеров в Европе, получив 18 апреля престижную премию «Ичибан». Премия присуждается в рамках программы компании «Тойота Мотор Европа» и вручается за высокие результаты по уровню удовлетворенности клиентов на основе исследования более 2300 дилеров Европы. Слово «ичибан» взято из японского выражения «клиент – прежде всего» и означает «номер один». Такими «первыми» в 2017 г. стали 45 дилеров из 33 стран Европы.



Во время презентации вологжане смогли одними из первых оценить достоинства новой Toyota Camry



Григорий Колпаков («Мартен»)



Виктор Луцкович («Вологдаэнерго»), Андрей Ганов («Ростелеком») с супругой

В апреле «Тойота Центр Вологда» представил новое поколение Toyota Camry. Уникальная модульная архитектура TNGA (Toyota New Global Architecture), динамичный дизайн с плавными линиями кузова и передовое техническое оснащение позволяют стать модели эталоном бизнес-седана.

Являясь официальным дилером, «Тойота Центр Вологда» предоставляет весь спектр услуг по продаже, гарантийному ремонту и сервисному обслуживанию автомобилей марки Toyota и Lexus.



Сервисный центр «Тойота Центр Вологда» предоставляет весь комплекс услуг по техническому обслуживанию для всех моделей Toyota и Lexus: гарантийный и послегарантийный ремонт, кузовной ремонт и покрасочные работы.



Александр Укков («Росгосстрах»)



«Тойота Центр Вологда»: Окружное шоссе, 33
Тел.: 8(8172) 51-55-66
Сайт: toyota-marten.ru

СУБЪЕКТИВНЫЙ РЕАЛИСТ

ТЕКСТ: АЛЕКСАНДР ИЛЬИЧЕВ

Тема развития сельских территорий стала сегодня чем-то вроде модного поветрия. По требованию чиновников в районах придумывают разные инвестиционные «заманухи», полагая, что одной идеи достаточно, а там, быть может, из областного бюджета на реализацию проекта подкинут денег. Ну, или спонсоры отыщутся... А бывает еще, что вдруг найдется какой-нибудь инициативный бизнесмен, а потом греха не оберешься. Так это случилось десять лет назад с широко разрекламированным проектом туркомплекса на базе фермерского хозяйства «Тавеньга».

Конец — это чье-то начало

Говорят, любопытство не порок, а в журналистике это качество является и вовсе основополагающим. Приехав как-то в Вожегу, я первым делом стал выпытывать у главы района Сергея Семенникова об интересных бизнес-проектах.

«У нас тут один деятель страусов разводит, туризмом собирается заниматься, может, заинтересует», — оживился Сергей Николаевич и принялся рисовать на листке бумаги маршрут к тому месту.

Спустя полчаса редакционная машина привезла меня по пыльному бездорожью в пункт назначения — некогда вполне благополучный колхоз «Север». Годы рыночных неурядиц медленно, но верно подвели организацию к банкротству.

Москвич Алексей Иваницкий имел определенное отношение к конкурсным процедурам. Интерес представлял собой недвижимое имущество: здание правления да амбар для хранения зерна (вскоре переделанный на оригинальный манер под гостиницу). Однако желающих это купить даже за бесценок не нашлось. И тогда Алексею Марковичу пришла в голову мысль возрождения депрессивной территории.

А мечтал бывший оперативник создать уникальный для региона турпродукт, куда бы вошли: база отдыха, страусиная ферма, конный кемпинг и рыболовческое хозяйство. Но мечты мечтами, а кадровый вопрос практически сразу встал довольно остро — расчет на работоспособность



местного населения себя не оправдал. «Одни лодыри и алкоголики...» — так в ходе нашей беседы Иваницкий коротко охарактеризовал деградировавший за годы перестройки обслуживающий персонал. Поэтому он решил построить деревню, где собирался размещать приезжих работников, а заодно привлечь инвестиции.

Как водится, в ход были пущены пиар и реклама. В интернете появилось заманчивое объявление следующего содержания: «Фермерское хозяйство «Славянский страус» приглашает для переезда в Вологодскую область на ПМЖ и работы в фермерско-туристическом комплексе «Тавеньга» специалистов различных профессий. Собственный дом в рассрочку по некоммерческим ценам, экологически чистый район, прекрасная природа, рядом озера и реки».

Списавшись с Иваницким, желающие отправились в нашу область...

Камень за пазухой

«Всем приехавшим мы предлагаем доступное по цене решение жилищного вопроса, так как имеем возможность строительства как быстровозводимого специального временного жилья, так и собственного рубленого дома на территории возрождаемых деревень Тавеньгского сельского поселения, причем на условиях долгосрочной рассрочки», — пояснял свою задумку Алексей Маркович, проводя экскурсию по своему хозяйству.

Центральными фигурами в нем на тот момент были два страуса — самец и самка.

Идея разводить этих весьма необычных птиц в северном климате не нова. Например, в Серпуховском районе Подмосковья черные африканских страусов живут с конца 1990-х. Холода эта птица переносит хорошо (правда, при сильном морозе у них мерзнут конечности). В питании не привередливы — как и лошади, питаются овсом. Первоначально в хозяйстве было три страуса. Один погиб. Иваницкий подозревал в том уволенных им работников, которые из мести накормили страусов большими камнями (обычно они глотают маленькие — чтобы скорлупа яиц была крепче)..

Во время нашего осмотра вольера страусиха снесла два яйца, напоминающих размером гандбольные мячи. Фермер при помощи палки ловким движением вытащил одно яйцо и еле успел увернуться от клюва подоспевшего самца. Это был действительно



Жизнь детеныша страуса без витаминов коротка.



Та самая «амбарная» гостиница.

большой риск — оказывается, ударом ноги взрослый страус вполне может убить человека. Подбежав с крейсерской скоростью к оставшемуся яйцу, страус принялся мощными ударами клюва долбить по скорлупе. Проверив ее прочность, приткий папаша пытался понять перспективу выхаживания будущего птенца — таков инстинкт. «Никакие удары страуса нормальному яйцу не страшны. Эту скорлупу я молотком разбить не мог. Еле ножовкой по металлу распилил, — успокоил меня фермер, добавив при этом еще немного познавательной информации. — Представляете, весит одно яйцо до полутора килограммов и стоит около двухсот долларов. А сам страус по цене не уступит в стоимости подержанному автомобилю».

Самки несутся с марта по декабрь. Впрочем, выхаживать птенцов им не дозволяется — на то имеется птичий инкубатор. Однако, как пояснил Иваницкий, жизнь всех вылупившихся птенцов длилась не больше недели. Ветеринар сказал, что им надо делать прививки и кормить витаминами, а какими именно — знают лишь избранные. Как ни крути, страус — птица экзотическая и требует особого подхода.

Вот и все, что было

После осмотра живности мне захотелось познакомиться с обитателями Тавеньги — с теми, кто откликнулся на зов фермера-энтузиаста. Все они ютились в центральной колхозной усадьбе.

Одну работницу, портниху из Якутии, я увидел за швейной машинкой. Она справляла очередную обнову ребенку из большого семейства, приехавшего в вожегодскую глубинку из Новгорода. До переезда Ренат работал переводчиком с английского, его жена Марина — поваром в войсковой части, которую расформировали. Она была главным кашеваром в этой фермерской коммуне, где люди работали бесплатно в надежде обрести собственное жилье.

Меня пригласили к столу и угостили обедом из тушенки и макарон. Во время трапезы хозяева признались в трудностях быта, бывало что и голодом приходилось сидеть. Далеко не все выдержали отсутствие благ цивилизации, многие уехали...

Уже тогда я не мог отделаться от ощущения, что оказался в религиозной секте. В таких местах мне неоднократно приходилось бывать по роду журналистской деятельности. Люди, несмотря на ужасные условия быта, так же светились от счастья и верили то в конец света, то в рай на земле. За все это им, бывало, приходилось расплачиваться своим последним имуществом и сбережениями. Особенно было жалко семью с четырьмя маленькими детьми. Отозвав в сторону многодетную мать, я спросил: «Марина, вы отдаете себе отчет в том, что подвергаете большому риску детей? Вы что, не понимаете, что в голове Алексея Марковича субъективная реальность?»

Из разговора с Иваницким я понял, что он верит в светлую мечту, питаюсь при этом конфликтами. А в бизнесе это недопустимо. Любой предприниматель должен понимать, что подход к развитию территории нужно начинать с компромисса. Иначе сожгут тут все местные жители.

И я как в воду глядел. Спустя некоторое время глава района с грустью поведал, что дела у нашего фермера после пошлы под уклон: сгорела гостиница, разбежались кто куда работники. А их «председатель» подался в Архангельскую область, где также пытался организовать страусиную ферму.

Остается добавить, что по итогам деятельности нашего героя глава района оказался в пикантной ситуации. Именно ему пришлось в экстренном порядке решать проблемы с оставшимися обитателями коммуны, которые продали все, что имели, и вложили последние деньги в деревянные дома, которые так и не были построены. Благодаря вмешательству районной администрации удалось временно помочь переселенцам, а потом те перебрались в соседнюю Архангельскую область, где тамошняя власть их обнадежила работой и жильем.

По сей день Сергей Семенников вспоминает ту историю. «На словах-то Иваницкий красиво все расписывал, а потом столько проблем мы хлебнули с этим страусятником, что еле разгребли».



Андрей КИСЕЛЕВ, начальник Департамента экономического развития Вологды:

— Знаком с журналом, его руководителями и журналистами достаточно давно. Стараюсь читать каждый свежий выпуск. Могу сказать, что в нем достаточно подробно освещаются различные аспекты социально-экономической жизни Вологды и региона.

Особо отмечу совместную работу команды журнала с МБУ "Центр содействия развитию предпринимательства и туризма". Издание с недавних пор выступает информационным партнером ежегодного городского конкурса «Мы выбираем, нас выбирают». Анонсирование мероприятий в рамках конкурса, рассказ о его победителях не только информируют читателей о лучших практиках ведения бизнеса, но и способствуют повышению предпринимательской культуры в целом.

Надеюсь, что журнал и впредь будет отличаться на рынке региональной периодики актуальностью освещаемых тем, взвешенностью оценок и постоянным поиском новых героев для публикаций.

ОТЗЫВЫ НАШИХ ЧИТАТЕЛЕЙ И ПАРТНЕРОВ

Светлана ГОРШКОВА, исполнительный директор ВОО «Клуб директоров по информационным технологиям Вологодской области»:

— Наше сотрудничество с журналом «Бизнес и Власть» давно уже не ограничивается только размещением тематических статей в журнале — это и взаимное продвижение на интернет-ресурсах, и проведение совместных публичных мероприятий, и просто теплые дружеские отношения.

На мой взгляд, журналу удастся создавать для своей целевой аудитории комфортную информационную среду за счет широкого спектра актуальных тем, их современной подачи для представителей как бизнеса, так и органов власти, всех активных и увлеченных людей.

Особая благодарность команде «Бизнес и Власть» за успешную реализацию нашей совместной идеи, реализованной в этом году, — пресс-центра на IX Межрегиональном IT-Форуме «Современные информационные технологии». Пресс-центр, как отметили все участники, действительно стал настоящим «центром» форума.

«Бизнес и Власть» для IT-Клуба — это надежный партнер со своим стилем, творческим подходом, креативной командой, с которой можно братья за проекты любого масштаба!



Марина БАЛЫКОВА, главный консультант управления развития малого и среднего предпринимательства департамента экономического развития области:

— Журнал считаем своим надежным деловым партнером. Сотрудничаем уже много лет, сделали вместе целый ряд проектов. Особенно хотелось бы выделить спецпроект «Бизнес в лицах». Там от первого лица идет рассказ о тех предпринимателях и руководителях малых предприятий, которые несмотря на все трудности, смогли достичь заметных результатов. Пусть результат некоторых из них значим для отдельного района, конкретной территории, но из этого и складывается наша экономика и наша жизнь.

В журнале есть много интересных и полезных аналитических статей по экономике. Все факты подтверждаются цифрами. Нравятся в этом журнале не только актуальные новости, но и системный анализ происходящих событий, и большое количество качественных фотографий.

Константин ЗАДУМКИН, заместитель директора Вологодского научного центра РАН, к.э.н.:

— «Бизнес и Власть» — мой любимый вологодский деловой журнал! Всегда объективный, актуальный, содержательный и, я бы сказал, душевный. Конечно, в том, что журнал много лет из номера в номер получается такой качественный заслуга, и



огромный труд Натальи Нестеровой и Александра Мальцева. Спасибо за то, что вы делаете.

Очень интересно читать о событиях, происходящих в нашей области; узнавать о людях, увлеченных своим делом; следить за работой предприятий и общественных организаций, занимающихся поддержкой предпринимателей; анализировать актуальные тренды и сравнивать позиции экспертов. В качестве последних, кстати, не редко выступают ученые Вологодского научного центра РАН, что особенно приятно.

ГИС 4geo

САЙТ С БЫСТРЫМ ПРОДВИЖЕНИЕМ



реклама

ЗВОНИ 50-91-91



**ГАРАНТИЙНЫЙ
ФОНД** Вологодской
области



ПОРУЧИТЕЛЬСТВА ДЛЯ БИЗНЕСА

ПО КРЕДИТАМ
И БАНКОВСКИМ
ГАРАНТИЯМ

**АНО Центр гарантийного
обеспечения МСП**
8 (8202) 20-19-29
www.agr-city.ru