

# БИЗНЕС и ВЛАСТЬ

Областной деловой журнал

№3(64) 2016 г.

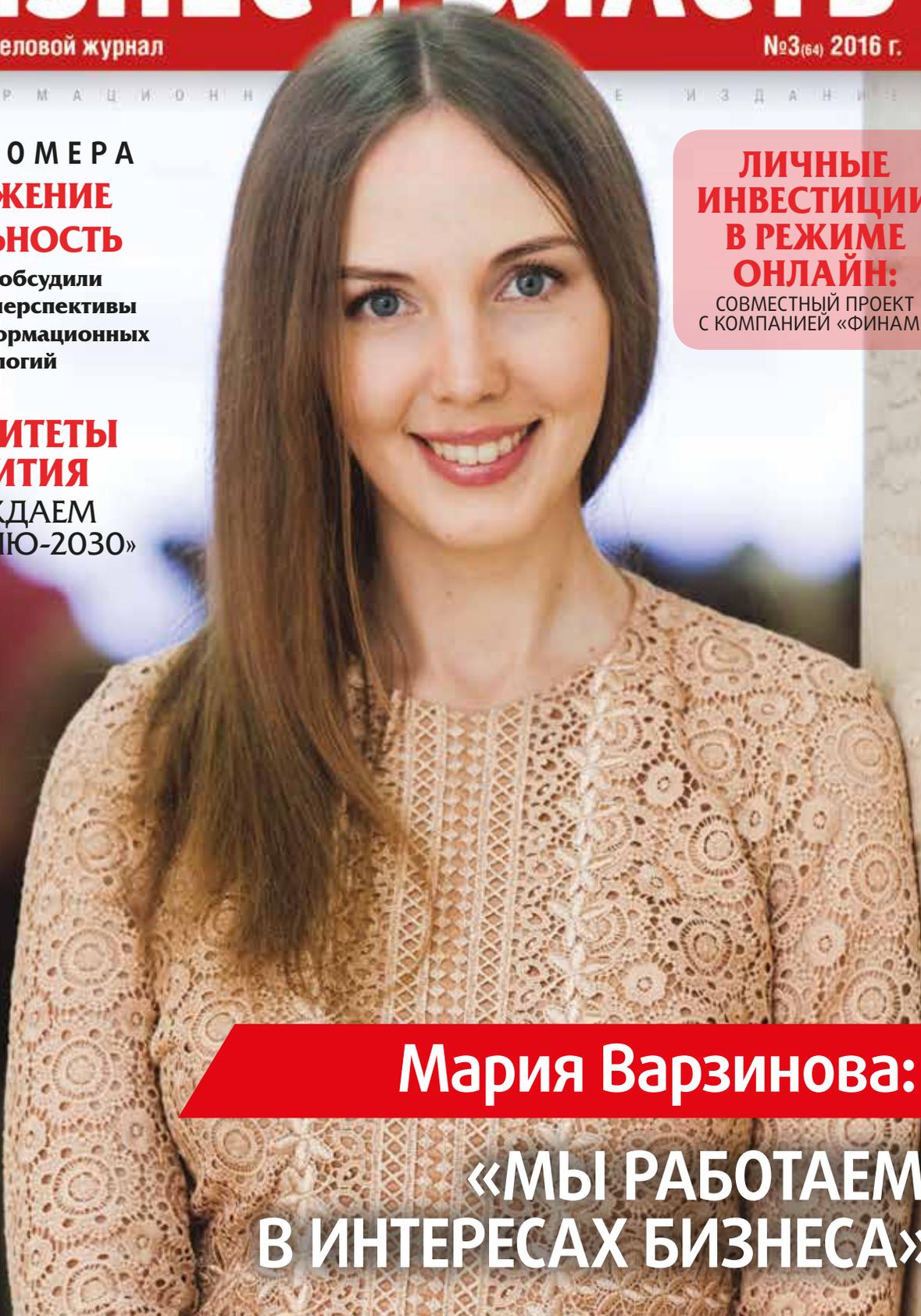
И Н Ф О Р М А Ц И О Н Н О Е И З Д А Н И Е

## ТЕМА НОМЕРА ПОГРУЖЕНИЕ В РЕАЛЬНОСТЬ

В Вологде обсудили  
состояние и перспективы  
развития информационных  
технологий

## ПРИОРИТЕТЫ РАЗВИТИЯ ОБСУЖДАЕМ «СТРАТЕГИЮ-2030»

**ЛИЧНЫЕ  
ИНВЕСТИЦИИ  
В РЕЖИМЕ  
ОНЛАЙН:**  
СОВМЕСТНЫЙ ПРОЕКТ  
С КОМПАНИЕЙ «ФИНАМ»



**Мария Варзинова:**

**«МЫ РАБОТАЕМ  
В ИНТЕРЕСАХ БИЗНЕСА»**

ISSN 2074-5087



9177207415087061

# МЫ ПОМОЖЕМ В РАЗВИТИИ ВАШЕГО БИЗНЕСА

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

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

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

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

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



**Качество. Порядочность. Скорость.**

**Группа Компаний «Полиграфист»**

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

СПЕЦИАЛЬНОЕ  
ПРЕДЛОЖЕНИЕ:  
ДО 1 ИЮНЯ 2016 ГОДА  
ПЕЧАТЬ ЦВЕТНОГО  
БУКЛЕТА  
ФОРМАТА А4  
С ДВУМЯ СЗИБАМИ —  
ОТ 10 РУБЛЕЙ  
ЗА 1 ШТ.\*

Различные варианты буклетов, флаеров  
и листовок с информацией о компании

Высококачественные брошюры и книги  
для презентации вашей фирмы

Дипломы, почетные грамоты, приветственные адреса  
помогут выделить ключевых работников организации

\* Стоимость — 10 рублей за 1 буклет для тиража до 500 экземпляров.

# Содержание

- 5 КОЛОНКА РЕДАКТОРА
  - 6 ГЛАВНЫЕ НОВОСТИ
  - 9 ПАРЛАМЕНТСКАЯ СТРАНИЦА
- ## ПОТЕНЦИАЛ ЕДИНОМЫШЛЕННИКОВ

Председатель комитета ЗСО по вопросам местного самоуправления Татьяна Никитина — о проблемах межбюджетных отношений.



10

## 10 ТЕМА НОМЕРА

### ПОГРУЖЕНИЕ В РЕАЛЬНОСТЬ

Большой репортаж с VII Межрегионального ИТ-форума «Современные информационные технологии: для государства и общества».

### БЛИЖЕ, ЧЕМ ВЫ ДУМАЕТЕ

Региональный представитель компании «Лаборатория Касперского» Игорь Кошмал напоминает о современных киберугрозах.

### БОЛЬШИЕ ЗАДАЧИ НЕБОЛЬШИХ КОМПАНИЙ

Программный продукт «1С: Управление небольшой фирмой» незаменим для тех, кто всерьез задумывается о повышении эффективности бизнеса.

### «НОВАЯ ТЕЛЕФОНИЯ» — В ПОМОЩЬ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЮ

Возможности современной телефонной связи поистине захватывают дух.

### ОСНОВА ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ

Центр молодежного инновационного развития — современная площадка формирования резервов инженерных кадров. Скоро и в Вологде.



22

## 22 МАЛЫЙ БИЗНЕС

### ВРЕМЯ НОВЫХ ВОЗМОЖНОСТЕЙ

Руководитель Центра развития предпринимательства Вологды Мария Варзинова — об основных направлениях деятельности организации.

### ПИР ИДЕЙ

Центр развития предпринимательства организовал первый Фестиваль гастрономических идей. Эксперимент вполне можно признать удавшимся.

### ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЕ ПО-ВОЛОГОДСКИ

Как обеспечить продовольственную безопасность региона по чесноку и луку? У предпринимателя Сергея Шестирикова есть ответ на этот вопрос.

### ВАШЕ ЗДОРОВЬЕ

Проект тотемского предприятия «Коммунаэнергосервис» нацелен на решение социальных проблем своего района.

### ПАЛКИ В КОЛЕСА

О помехах местному бизнесу и путях их преодоления рассказывает Степан Ткачук, региональный уполномоченный по защите прав предпринимателей.

## 31 АКТУАЛЬНО

### БУДУЩЕЕ, КОТОРОЕ НАМ СТРОИТЬ ВМЕСТЕ

Форум «Время профессионалов» демонстрирует, что Вологодчина — перспективная территория во многих отношениях.

### СТРАТЕГИЧЕСКИЙ ЗАМЫСЕЛ

Начальник департамента стратегического планирования Светлана Пономарева в неформальной обстановке на «Встрече без галстуков», организованного клубом «Инсайт» рассказала о сути «Стратегии-2030».

### ОБЩЕЕ ДЕЛО

Депутат ЗСО Денис Долженко делится своим мнением о содержании главного стратегического документа региона.



32

## 35 СВЯЗЬ

### ГИБКОСТЬ ДИСКАУНТЕРА

Интервью с директором вологодского филиала Tele2 Русланом Никитенко.

## 36 ИНВЕСТИЦИИ

### КЛАСТЕРНЫЙ ПОТЕНЦИАЛ ЧЛМЗ

Генеральный директор ОАО «ЧЛМЗ» Владимир Боглаев рассказывает о новых перспективах развития своего предприятия.

### МАШИНОСТРОИТЕЛЬНЫЙ ВЕКТОР

Размышления заместителя директора ИСЭРТ РАН Константина Гулина о путях выхода из кризисной ситуации.

### НЕ ВЫРУБИТЬ ТОПОРОМ

В Череповце прошла очередная конференция по деревянному домостроению.

## 46 МЕХАНИКА БИЗНЕСА

### ИННОВАЦИИ ОТ ПЛАСТКОМА

На заводе пластиковых окон в Вологде внедряются новые идеи, которые с успехом реализуются компанией.

## 48 АГРОСЕКТОР

### ЯИЧНАЯ РАПСОДИЯ

Как «Вологодская птица» выхлопотала себе бюджетную поддержку.

### НОЧНОЙ ДОЗОР

Не утихают страсти вокруг продажи акций ОАО «Учебно-опытный молочный завод».

## 52 МЕДИЦИНА

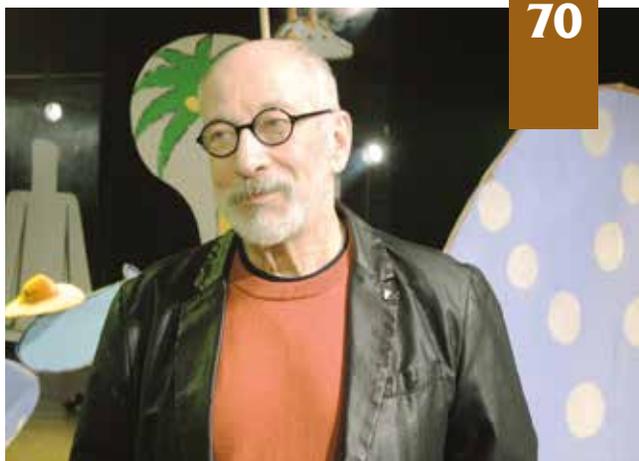
### В БОРЬБЕ С ДИАБЕТОМ

Главный врач «Вологодского диабетического центра» Андрей Осипов приводит пример эффективного государственно-частного партнерства.

## 54 ТУРИЗМ

### СТАТЬ АЛМАЗОМ В СЕРЕБРЯННОМ ОЖЕРЕЛЬЕ

О новых горизонтах и застаревших препятствиях в развитии въездного туризма региона.



## 56 ЛИЧНЫЙ КОНСУЛЬТАНТ

### КОНСАЛТИНГ

#### В БИЗНЕСЕ МЕЛОЧЕЙ НЕ БЫВАЕТ

Представитель компании «ГИК» Семен Красиков о возможностях CRM.

#### СИСТЕМНЫЙ ПОДХОД — ОСНОВА ЭФФЕКТИВНОГО РЕЗУЛЬТАТА

«Любую проблему можно решить», — уверена Анжелика Аносова, череповецкий юрист.

### ВЫСОКИЕ ТЕХНОЛОГИИ

#### СЕКЬЮРЕТИ ДЛЯ СМАРТФОНА

Надежный защитник ваших гаджетов — «Kaspersky Security для мобильных устройств».

#### СТАРТАП ЗА 48 ЧАСОВ

Хакатон как технология быстрого создания нового бизнеса.

### ЮРИДИЧЕСКИЙ ВОПРОС

#### ОТ КОНТАКТА ДО КОНТРАКТА

Руководитель Вологодского УФАС Наталия Мерзлякова рассказывает о «подводных камнях» при заключении государственного контракта.

### КНИЖНАЯ ПОЛКА

#### ДЛЯ ПОЛЬЗЫ ДУШИ И ДЕЛА

Три книги, которые стоит прочесть.

### ФИНАНСЫ

#### ЛИЧНЫЕ ИНВЕСТИЦИИ В РЕЖИМЕ ОН-ЛАЙН: ШАГ ПЕРВЫЙ

Действительно ли брокерский счет — достойная альтернатива банковскому вкладу? Проверяем на собственном опыте.

## 66 ИЗ АРХИВА ЖУРНАЛИСТА

### КОШМАР КРЮГЕРА

Еще одна история о бизнесе 90-х, или Как немцы в Вологде детское питание выпускали.

## 68 СТИЛЬ ОБЩЕНИЯ

### КИТАЙСКИЙ ФОРМАТ

Что следует знать, отправляясь с бизнес-миссией в Поднебесную.

## 70 КУЛЬТУРА

### ЖИЗНЬ В ПРЕДЛАГАЕМЫХ ОБСТОЯТЕЛЬСТВАХ

Интервью с худруком Вологодского театра для детей и молодежи Борисом Гранатовым.

## 72 БИВ — 10 ЛЕТ

### КРИЗИСНЫЙ 2008-Й

Листаем подшивку журнала «Бизнес и Власть» за 2008 год.

# Прибавка веса — к успеху

Средний и малый бизнес теперь может сменить весовую категорию в глазах клиента, подключив единый многоканальный номер **8-800**. МТС представляет «**Бесплатный вызов 8-800 — Лайт**».

Конкурентная борьба за клиента в кризис обостряется, а свободных средств для развития компании и продвижения услуг, как правило, нет. Рекламные бюджеты в нестабильные времена первыми идут «под снос», особенно в малых или средних компаниях. Бизнесу нужны доступные, эффективные и эффектные решения для привлечения внимания клиента и повышения доверия к компании. Такое решение есть у МТС: «**Бесплатный вызов 8-800 — Лайт**» — это единый многоканальный номер **8-800** всего за 1770 рублей.

С номером **8-800** компания может «вырасти» в глазах клиента вне зависимости от ассортимента товаров и услуг, оборота,

уставного капитала, численности сотрудников или размера клиентской базы. Контактный номер — это та самая одежда, по которой встречают.

Номер **8-800** — один из признаков надежной компании. Теперь позволить его себе могут не только крупнейшие игроки рынка, а средний и малый бизнес. С единым многоканальным номером связь с клиентом выходит на новый уровень, она становится эффективнее, а бизнес получает новые перспективы развития. МТС предлагает подключить номер **8-800** с фиксированным пакетом в 500 минут всего за 1770 рублей в месяц.



Подключение номера **8-800** не требует дополнительного оборудования или увеличения количества телефонных линий. Услуга не привязывается к конкретному адресу или телефонному аппарату, позволяет обработать все входящие звонки, они распределяются среди персонала автоматически. Для ваших клиентов звонок из любой точки России в компанию на единый многоканальный номер **8-800** бесплатен.

- Плата за добавление услуги — 0 рублей.
- Пакет 500 минут входящих вызовов в месяц.
- Каждая последующая минута — по 3,54 рубля.
- Бесплатная студийная запись приветственного сообщения и голосового меню.

Об эффективности **8-800** говорит тот факт, что многоканальными номерами пользуется множество корпоративных клиентов МТС. Среди них — компания «СпецПит», которая разрабатывает и производит индивидуальные рационы питания (сухие пайки), а также доставляет их из Москвы компаниям и частным клиентам в любую точку России.

«С **8-800** нам удастся выстраивать надежные взаимоотношения с клиентами с самого первого звонка. Подключение единого многоканального номера, бесплатного для наших клиентов, звонящих из регионов, привело к осязаемому росту клиентской базы компании. Вскоре после подключения номера **8-800** количество звонков из разных регионов России увеличилось на 40%», — рассказал генеральный директор ООО «СпецПит» **Николай Таран**.



Основным глобальным информационным событием апреля стало наводнение в Великом Устюге. С особым беспокойством ожидал ледохода губернатор Олег Кувшинников. Еще зимой на пресс-конференции он заявил о грядущем потопе и о том, что членам областного правительства придется во время ледохода, скорее всего, в буквальном смысле перебираться в Великий Устюг. Многие тогда пророчествам губернатора не поверили. Оно и понятно: зимой особых холодов не наблюдалось, а значит, река Сухона до дна теоретиче-

ски не могла промерзнуть. Но губернатор как в воду глядел: пошел лед, превращая улицы в бурный поток.

Надо сказать, к подтоплению в городе загодя основательно подготовились: предупредили о надвигающемся паводке местных жителей, зарезервировали места временного проживания, этапировали заключенных из тюрьмы в другие места, не столь отдаленные.

Практически все члены правительства несли вахту в зоне бедствия, помогали людям, подсчитывали убытки и, разумеется, искали виновных. Например, Виктор Рябишин, заместитель губернатора, курирующий вопросы ЧС, без тени сомнения заявил: «Самое главное — нужно чистить реку. Многие годы она не чистится. Образуются заторы в виде островов». Еще задолго до ледохода тот же Рябишин был начальником штаба по организации противопаводковых мероприятий. Чем закончились эти мероприятия, тоже известно: взрывы не помогли. Военная авиация со своими бомбами также поспела, что называется, к шапочному разбору — после того как лед начал сносить дома.

В пик наводнения руководство штабом было доверено первому заместителю губернатора Андрею Луценко, отвечающему, к слову, в областном правительстве за экономической блок. «Ситуация сложная. Это пример того, какими бывают последствия ледохода, и ответ на вопрос, насколько правильно выбрана стратегия по берегоукреплению в Великом Устюге. Она достаточно затратная, но тем не менее последствия могут быть такие, какие мы сейчас увидели, если этой работой не заниматься», — пришел к заключению новый начальник штаба. После нынешнего катастрофического потопа на восстановление дорог, коммунальной инфраструктуры, поврежденных домов придется потратить несравненно больше средств, чем пришлось бы выложить на углубление русла и укрепление берегов вместе взятых. Как тут не вспомнить русскую поговорку: «Пока гром не грянет, мужик не перекрестится».

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

Областной деловой журнал

# БИЗНЕС и ВЛАСТЬ

Для тех, кто принимает решения

## УЧРЕДИТЕЛЬ И ИЗДАТЕЛЬ

ООО «АН-МЕДИА»

СВИДЕТЕЛЬСТВО О РЕГИСТРАЦИИ: ПИ № ТУ 3500120,  
ВЫДАНО ФЕДЕРАЛЬНОЙ СЛУЖБОЙ ПО НАДЗОРУ  
В СФЕРЕ СВЯЗИ И МАССОВЫХ КОММУНИКАЦИЙ  
ПО ВОЛОГОДСКОЙ ОБЛАСТИ 21 ОКТЯБРЯ 2013 ГОДА.

## ГЛАВНЫЙ РЕДАКТОР

ИЛЬИЧЕВ АЛЕКСАНДР БОРИСОВИЧ

## ДИРЕКТОР

НАТАЛЬЯ НЕСТЕРОВА

## КОРРЕКТОР

ЯНА НАУМЕНКО

## НАД НОМЕРОМ РАБОТАЛИ:

ДМИТРИЙ КАТАЕВ  
АЛЕКСАНДР МАЛЬЦЕВ  
ИВАН СЕМЕНОВ

## ФОТОГРАФИИ:

МАРИНА МУРЗИНА  
РОМАН НОВИКОВ

## ДИЗАЙН 2DIZAINERA

## РЕКЛАМНЫЙ ОТДЕЛ

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

## ОТПЕЧАТАНО

ТИПОГРАФИЯ

ООО «ПРОИЗВОДСТВЕННАЯ ФИРМА «ПОЛИГРАФИСТ»  
160001, Г. ВОЛОГДА, УЛ. ЧЕЛЮСКИНЦЕВ, 3

ТИРАЖ 5000 ЭКЗ.

ПОДПИСАНО В ПЕЧАТЬ 27 АПРЕЛЯ 2015 Г.  
ВЫХОД ЖУРНАЛА В СВЕТ 30 АПРЕЛЯ 2015 Г.

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

ИНФОРМАЦИОННО-РЕКЛАМНОЕ ИЗДАНИЕ.

ЦЕНА СВОБОДНАЯ.

## АДРЕС РЕДАКЦИИ И ИЗДАТЕЛЯ:

Г. ВОЛОГДА, УЛ. ЧЕЛЮСКИНЦЕВ, 9, О.Ф. 111  
ТЕЛ.: (8172) 708-717, 720-790

E-MAIL: REDAKTOR@VOLBUSINESS.RU

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

## РАСПРОСТРАНЕНИЕ:

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

ПОДРОБНЕЕ О РАСПРОСТРАНЕНИИ  
ЖУРНАЛА — НА САЙТЕ VOLBUSINESS.RU.

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



На обложке Мария Варзинова

Фотограф — Роман Новиков  
8-911-444-74-84

# ПОНЯТЬ И КУПИТЬ

«Бизнес с Китаем: инструмент развития предпринимательства в регионах РФ» — под таким названием прошел семинар в Вологодской торгово-промышленной палате. Спикером мероприятия выступил член «ОПОРЫ РОССИИ» **Владислав Пантюхин**, являющийся официальным представителем ТПП Республики Башкортостан и Удмуртии в Китае.

На мероприятии обсуждались вопросы, связанные с выходом российской продукции на китайский рынок, таможенного оформления и организации эффективной доставки товаров, документооборот с КНР и основы внешнеэкономической деятельности.

Владислав Пантюхин во взаимоотношениях с китайскими бизнесменами — не новичок. Более шести лет он живет в Китае и возглавляет международную торговую компанию — МТК «Фабрик». Основной миссией Международной торговой компании «Фабрик» является сокращение делового расстояния, увеличение предпринимательского партнерства между Россией и Китаем для всех субъектов малого и среднего предпринимательства. В сложившихся экономических реалиях Россия стала выгодной страной для организации производства, поэтому для российских предпринимателей кризис открыл некоторые новые возможности. Однако вместе с этим существует масса подводных камней, которые могут помешать развитию отношений между странами. Это и языковой барьер, и особенности менталитета жителей Поднебесной с их отношением к бизнесу. Например, одним из любимых слов китайских предпринимателей является слово «чабудоу», что в переводе на русский

означает «почти как». В том случае, если четко не договориться с китайской стороной, прописав в контракте все мелочи, то можно получить оттуда совсем не то, чего вы ожидали, например, куклу без глаз или плюшевого мишку с маленькими ушами. Также следует помнить, что китайцы редко когда укладываются в оговоренный срок, а потому при расчете времени по получению груза следует прибавить 5-10 дней.

По словам Владимира Пантюхина, МТК «Фабрик» инициировало активные переговоры с руководителями региональных ТПП, представителями бизнес-сообщества с целью старта работ по созданию автономной некоммерческой организации, где будут собраны российские компании, ориентированные на экспорт и импорт товаров. Основные цели организации — стать активной площадкой для взаимодействия между отечественными и международными производителями.

По мнению президента Вологодской торгово-промышленной палаты Галины Телегиной, Китай — это приоритетная страна, с которой мы можем работать, находить партнеров, куда мы можем поставлять свою продукцию. И действительно, наши предприятия последние годы очень активно работают с Китаем: это и крупный, и малый бизнес. Поддержка сектора малого и среднего бизнеса — одно из приоритетных направлений работы городских властей. В частности, в Вологде функционирует Центр экспорта, где специалисты помогают предпринимателям решить конкретные задачи поставок продукции за рубеж.

*(Продолжение темы — на стр. 68).*

## ЗАПАС КАРМАН НЕ ТЯНЕТ

107 миллиардов рублей прибыли получили российские кредитные организации в январе-марте 2016 года. Если в первом квартале 2015 года чистая прибыль, заработанная российскими банками, составляла 6 млрд руб., то с января по март 2016 года прибыль в банковском секторе выросла почти в 18 раз по сравнению с аналогичным периодом прошлого года. По оценке ЦБ, российские банки обладают запасом свободного капитала в 1,7 трлн руб., который позволяет наращивать кредитование российской экономики.

## КАКОЙ ГИЛЬДИИ БУДЕШЬ?

Правительством РФ определен предельный уровень дохода для микропредприятий — 120 млн руб., для малых предприятий — 800 млн руб., а для средних предприятий — 2 млрд руб. Принятое решение позволит автоматически присваивать статус субъекта малого и среднего предпринимательства юридическим лицам и индивидуальным предпринимателям без прохождения административных процедур, связанных с предоставлением дополнительных документов, и совершения других действий для подтверждения соответствующего статуса», — говорится в материалах Правительства. Постановление вступает в силу с 1 августа 2016 года.

## СТРАХОВОЙ АДМИНИСТРАТОР

Налоговым органам передают полномочия по администрированию взносов на обязательное пенсионное,

социальное и медицинское страхование. Цель — совершенствование порядка исчисления и уплаты страховых взносов в Пенсионный фонд, Фонд социального страхования и Федеральный фонд обязательного медицинского страхования, укрепление платежной дисциплины при проведении расчетов с этими фондами.

## СЕБЕ ДЕШЕВЛЕ

Губернатор Олег Кувшинников предложил главам районов в очередной раз подумать о переводе котельных на альтернативные виды топлива. Еще в прошлом году правительству области было поручено разработать направления по модернизации региональной энергетики в сторону полного ухода от использования каменного угля. Пока на pelletное топливо переведено шесть котельных в Кириллове и Череповецком районе, а также введена в эксплуатацию еще одна — в детском оздоровительном лагере «Жемчужина Мологи». В общей сложности Программой предусмотрена модернизация 79 районных котельных с переводом на местные виды топлива, в том числе pelletты, на тех территориях, где отсутствует природный газ.

## ПИРАМИДА БАНКРОТСТВА

В прошлом году из-за продолжающегося в России экономического кризиса число обанкротившихся застройщиков выросло в пять раз по сравнению с 2014 годом. Всего за год обанкротилось 2,7 тысячи компаний. Банкротства застройщиков связаны с ростом объема непогашенных

обязательств и кризисом неплатежей. При этом большинство банкротов нынешнего кризиса — малые предприятия, осуществляющие функции подрядчиков и субподрядчиков при строительстве. Проблемы в компаниях связаны с тем, что застройщики вкладывают средства от покупателей строящихся жилых домов в развитие дальнейших планов, формируя своего рода финансовую пирамиду.

К слову, о банкротствах. В настоящее время под действие Закона о банкротстве подпадают примерно 593 тыс. россиян (1,4% от общего числа заемщиков с открытыми счетами), задолжавших банкам более полумиллиона рублей и просрочившим платежи более чем на три месяца.

### ЗА МОРЕМ ЖИТЬЕ НЕ ХУДО

За прошлый год наша страна потеряла две тысячи долларовых миллионеров, которые ныне живут за пределами отечества. Таким образом, Россия оказалась на шестом месте по оттоку миллионеров. Причина отъезда наших миллионеров, по их словам, связана с нездоровым вмешательством государства в бизнес и невозможность плодотворного сотрудничества с зарубежными партнерами. Любопытно, что первое место в этом рейтинге занимает Франция, а второе — Китай, на третьем месте Италия. Первенство в списке стран, нарастивших количество миллионеров в 2015 году, досталось Австралии, куда приехали 4 тыс. миллионеров.

### ПОЛЕЗНЫЕ ВСТРЕЧИ

В Москве прошла встреча руководителя Корпорации развития Вологодской области Оксаны Яковлевой с руководством общественной площадки развития бизнес-патриотизма России АВАНТИ — президентом Рахманом Янсуковым и вице-президентом Александром Мундтом. Ассоциация работает на федеральном уровне, помогая различным региональным институтам выстраивать стратегию взаимодействия с инвесторами, органами государственной и региональной власти. Кроме того, эта структура оказывает поддержку в поиске деловых партнеров и способах поддержки инвестиционных проектов. По мнению организаторов встречи, взаимодействие с АВАНТИ даст областной Корпорации развития возможность выхода на новых инвесторов.

### ЧТО В ИМЕНИ ТЕБЕ МОЕМ?

В Госдуму внесен законопроект, запрещающий родителям называть ребенка именем, содержащим ненормативную лексику, цифровые обозначения и символы. Под именем гражданина понимается средство индивидуализации гражданина, которое не может состоять из цифровых, буквенных обозначений, числительных, символов или их любой комбинации, аббревиатур, ненормативной лексики, содержать указания на ранги, должности. Законодательная инициатива подготовлена для «установления на законодательном уровне правового баланса между правом родителей и правом ребенка на имя, которое бы не нарушало его собственные интересы».

## Конференция «ВЗЛЕТЫ И ПАДЕНИЯ МИРОВЫХ ВАЛЮТ — ВРЕМЯ НОВЫХ ИНВЕСТИЦИЙ»

Деловой журнал «Бизнес и Власть» и компания «БКС Премьер»\* приглашают частных инвесторов, собственников и всех, кто интересуется возможностями современного рынка, обсудить текущую ситуацию и актуальные способы получения дохода.

Вы услышите мнение авторитетных экспертов, узнаете прогнозы развития событий на валютных рынках и получите максимум полезной и актуальной информации для грамотной оценки и планирования ваших финансовых возможностей всего за один вечер.

### Спикеры:

#### Владимир Левченко (г. Москва)



Биржевой обозреватель и ведущий радиостанции Business FM. На фондовом рынке с 1994 года. Владимир является одним из самых цитируемых экспертов, благодаря своей страсти не столько обозревать, сколько анализировать ситуацию в мировой экономике с особым реалистичным цинизмом.

#### Василий Атаманов (г. Череповец)



Директор филиала «БКС Премьер» в Череповце. Профессиональный участник фондового рынка, эксперт по личным финансам, практикующий финансовый советник со стажем работы более десяти лет.

12 мая 2016 г. 18:00—21:00

г. Череповец, пр. Победы, 100  
(Дворец химиков, 3 и этаж)

Количество мест ограничено.

Регистрация обязательна

(онлайн форма: [promo.bcspremier.ru/confcherepovets](http://promo.bcspremier.ru/confcherepovets)).

Телефон для справок: (8172) 708-717.

\* Наименование «БКС Премьер» используется Акционерным обществом «БКС — Инвестиционный Банк» в качестве товарного знака (знака обслуживания) для идентификации предоставляемых банком услуг и не является его фирменным наименованием. Акционерное общество «БКС — Инвестиционный Банк».

## КТО ПОПАЛ В ТОП

В конце прошлого года Минтруд утвердил список 50 самых востребованных и перспективных профессий. Подобный «топ» теперь появился и на Вологодчине. В него попало сразу 60 направлений деятельности. В перечень востребованных в области профессий вошел блок IT-специальностей. По мнению региональных властей, эта сфера продолжит на Вологодчине активно развиваться: существует неудовлетворенный спрос на программистов, разработчиков мультимедийных приложений, сетевых администраторов, а также специалистов по обслуживанию телекоммуникаций.

## И ВСЯК ОБИДЕТЬ НОРОВИТ

В прошлом году на имя уполномоченного по защите прав предпринимателей Вологодской области поступило 358 обращений, включая индивидуальные и коллективные, письменные жалобы и устные консультации, информационные сообщения и обращения по правозащитной тематике, предложения об участии в совершенствовании действующего законодательства. Из них 220 — устных обращений (61,5% от общего количества), 128 — письменных жалоб (35,7% от общего количества). Просьбы — о содействии в реализации конституционных прав и свобод, о нарушении законов и иных нормативных правовых актов, недостатках в работе государственных органов, органов местного самоуправления и должностных лиц. В 2014 году поступило 289 обращений предпринимателей.

Всего уполномоченному удалось помочь заявителям в 62 случаях, что составляет почти 50% от общего числа обратившихся письменно, в 2014 году аналогичный показатель составил 26,8%.

## ФЕРМЕРСКАЯ ПОДКОРМКА

Не так давно в областном департаменте сельского хозяйства собрались 34 начинающих фермера, претендующих на финансовую помощь государства в 2016 году. Каждый из них представил свой бизнес-план и ответил на вопросы комиссии, в состав которой вошли ученые, аудиторы, чиновники и представители банков.

В нынешнем году на поддержку начинающих фермеров предусмотрено 20,5 млн руб. Гранты в размере до 1,5 млн получают только 14 лучших аграриев. Деньги можно использовать на строительство, реконструкцию и модернизацию сельхозобъектов — ферм, телятников, зерносушилок, покупку земли, скота и птицы, техники и инвентаря.

Конкурс в области проходит уже в четвертый раз. Но если в прошлые годы победителей определяли голосованием, то сейчас введена балльная система оценки, что делает результаты конкурса более понятными и прозрачными. В основном начинающие фермеры готовы развивать мясное и молочное животноводство, кролиководство, выращивание картофеля. Экзотических заявок вроде страусиной фермы на конкурс в этот раз не поступало. Самыми активными можно назвать Вытегорский, Верховажский, Харовский, Тарногский и Великоустюгский районы. **55**

Реклама

# КРАСНОДАР

## ИЗ ЧЕРЕПОВЦА

www.severstal-avia.ru

NEW

от 6500₽\*

\*Количество мест по данному тарифу ограничено

# ПОТЕНЦИАЛ ЕДИНОМЫШЛЕННИКОВ

ТЕКСТ: ИРИНА БАРСУКОВА, ФОТО ИЗ АРХИВА ЗСО

**Развитие Вологодской области невозможно без решения всех проблем муниципалитетов. В этом уверена председатель постоянного комитета Законодательного Собрания области по вопросам местного самоуправления Татьяна НИКИТИНА, рассказавшая нашему изданию о проблемах межбюджетных отношений, объединении поселений, а также о наиболее значимых социальных проектах районного масштаба.**



Как следует из названия, наш комитет курирует вопросы развития территорий. При этом депутаты стараются уделять внимание всем аспектам начиная от системы выборов глав и заканчивая благоустройством дворов. Это именно те вопросы, которые напрямую влияют на жизнь каждого жителя области. Если говорить о конкретных решениях, то в первую очередь хочется выделить тему укрупнения территорий. Практически ни одна сессия Законодательного Собрания области не обходится без вопросов объединения поселений. После объединения сокращается управленческий аппарат, происходит централизация финансовых потоков.

## «Темный» норматив

Депутаты нашего комитета обращают пристальное внимание на проблемы муниципалитетов. Так, во многих районах сложилась крайне сложная ситуация с освещением улиц и транзитных дорог.

Заложниками этого явления становится местное население: администрации ввиду недостаточности финансового обеспечения вынуждены отказывать жителям деревень в освещении населенных пунктов в вечернее и ночное время.

В настоящее время фактические затраты «на свет» значительно превышают нормативы. Особую тревогу вызывает наложение штрафных санкций со стороны контролирующих органов.

Несмотря на сложную экономическую ситуацию мы считаем, что правительству области следует рассмотреть вопрос об увеличении нормативов расходных потребностей на эти цели. В наших городах и поселениях освещение должно быть хотя бы до 23 часов — того времени, которое позволяет детям находиться на улице.

Что же касается освещения транзитных дорог, проходящих по населенному пункту: они не являются муниципальными, а следовательно, средства на их освещение должны выделяться из областного бюджета. Однако сложность состоит в том, чтобы отделить расходы электроэнергии на эти цели от других затрат, связанных с эксплуатацией одной и той же линии электропередачи. Поскольку сети и фонари находятся в частной собственности, к линии подключены и другие потребители. Впереди — большая работа по решению всех этих вопросов. Наша цель — не просто найти оптимальный вариант межбюджетных отношений, а сделать улицы и дороги безопасными для вологжан.

Нелишним будет напомнить, что со следующего года Закон «О нормативах расходных потребностей» прекратит свое действие. Поэтому в будущем при формировании бюджета должны быть применены новые подходы по формированию межбюджетных отношений.

В настоящее время разрабатывается новый механизм расчета дотаций на поддержку мер по обеспечению сбалансированности местных бюджетов и стимулированию муниципальных образований,

направленных на наращивание собственной доходной базы.

## С заботой о людях

Для нас, депутатов, очень важным является финансовое благополучие сельских поселений. Президент страны Владимир Путин поставил задачу сохранить жизнь на селе и изыскать механизмы заинтересованности в увеличении доходов, но чтобы они оставались в муниципалитетах и приплюсовывались к имеющимся бюджетам.

Конечно же, все депутаты проводят много времени в своих избирательных округах, ведь лучший способ узнать о проблемах — это пообщаться с местным населением. Так, во время одной из таких встреч ко мне обратились ветераны с просьбой сделать доступной для них карту «Забота», которая пользуется большим успехом у жителей областной столицы. Эту просьбу передала главе Вологды, он предложение всецело поддержал. Не так давно договоренности были закреплены документом: Евгений Шулепов подписал соглашение о сотрудничестве с главами Кичменгско-Городецкого, Бабушкинского, Никольского и Великоустюгского районов.

Первый этап сотрудничества — это распространение действия карты «Забота» для ветеранов из районов. Кроме того, стороны договорились проработать вопрос открытия одноименных культурно-досуговых центров в муниципалитетах.

В этом году совместно с другими комитетами мы будем анализировать, как изменилось качество жизни людей в поселениях, которые объединились в течение 2015 года. Несмотря на успешность пилотных проектов в этом процессе есть желание понять, каков эффект от преобразования дружных территорий региона. Ситуация находится под постоянным контролем. **BB**

# ПОГРУЖЕНИЕ В РЕАЛЬНОСТЬ

## В ВОЛОГДЕ С РАЗМАХОМ ПРОШЕЛ VII МЕЖРЕГИОНАЛЬНЫЙ ФОРУМ «СОВРЕМЕННЫЕ ИНФОРМАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ»

ТЕКСТ: АЛЕКСАНДР МАЛЫЦЕВ, ДМИТРИЙ СЕМЕНОВ. ФОТО ИЗ АРХИВА УЧАСТНИКОВ ФОРУМА

**Журнал «Бизнес и Власть» подводит итоги этого мероприятия, выясняя, что стоит за столь широковежательным названием в этот раз.**

### Что получила Вологодчина?

Сегодня можно с уверенностью говорить о том, что с каждым годом значимость форума растет. В 2010 году его провели несколько вологодских IT-компаний, однако с 2014 года форум берет под свое крыло правительство Вологодской области. Сегодня организатором «Современных информационных технологий» является областной комитет информационных технологий и телекоммуникаций, а соорганизатором — общественная организация «Клуб IT-директоров Вологодской области».

Свои разработки и решения на выставке в рамках форума представили 63 экспонента. Среди них были региональные, муниципальные и федеральные органы власти, IT-компании из Вологодской области и других регионов России: Москвы, Санкт-Петербурга, Республики

Хакасия, Воронежской, Челябинской и Ярославской областей. Их экспозиции посетили более шести тысяч человек.

Что примечательно, в числе участников форума появились новые лица, в том числе и вологодские организации. «Мы считаем это действительно достойным результатом. Это компания «Связь-Сервис» из Череповца, компании «Дополненная и виртуальная реальность», «Воздушная геодезия», «РКК-Вологда», «Системы и технологии», «Электрика», «Городской центр дополнительного образования «Брайт», «Инкертинг» из Вологды, — поделился руководитель областного комитета информационных технологий и телекоммуникаций **Андрей Никуличев**. — Впервые презентовала себя на форуме недавно пришедшая к нам в область и открывшая у нас свой филиал крупнейшая российская компания в сфере разработок

банковского программного обеспечения — «СберТех».

### Молодо — не зелено

Важной целевой аудиторией IT-форума стала молодежь, которая приняла активное участие в специально организованных для нее конкурсах и соревнованиях. Хорошей традицией стало проведение этапа регионального чемпионата «World Skills Russia» по IT-компетенциям. В этом году впервые в нашем регионе состоялись «Junior Skills» — соревнования школьников (они проходили по двум компетенциям: «Сетевое и системное администрирование» и «Мобильная робототехника»). Усилия нашего региона по вовлечению детей и молодежи в сферу информационных технологий и технологическое творчество высоко оценил главный эксперт российского движения «Junior Skills» **Алексей Топильский**.

Также в рамках форума состоялась IT-школа Северо-Запада, в которой прошли обучение школьники из Вологодской, Архангельской, Калининградской и Рязанской областей, решившие создать стартапы в сфере информационных технологий. Они смогли узнать, как создать команду, запустить свое дело и найти инвестора, встретились с бизнесменами и узнали много нового о технологическом предпринимательстве, грамотном запуске стартапов, эффективном маркетинге и презентации проектов.

### Будущее — за стартапами

Полезную информацию можно было услышать на семинарах, посвященных бизнесу в Интернете и стартапам в сфере информационных технологий, ею делились опытные бизнес-тренеры и предприниматели-практики.

— Создание стартапов — это дело техники, ему можно и нужно научиться, — считает предприниматель **Олег Ананьев**. — Важно понимать,



что стартап — это временная организация, созданная для поиска повторяемой, масштабируемой и устойчивой бизнес-модели. В нем неизвестны проблема и методы ее решения, в то время как в традиционном бизнесе и то и другое хорошо известны. Поэтому в процессе стартапа надо постоянно строить гипотезы и тестировать решения, выбирая то, что работает. Большинство стартапов погубило не потому, что у них был плохой продукт, а потому, что этот продукт был никому не нужен.

По словам Олега Ананьева, стартапер должен находиться в постоянном контакте со своим потребителем, стараться создавать продукт, который тому необходим, и совершенствовать его. Ориентированность на покупателя — это основа основ, поэтому важно понять, за что клиент готов платить, и как удовлетворить его потребности.

Стартап всегда необходимо ориентировать на масштабируемость, то есть на кратный рост размеров бизнеса в краткосрочной и среднесрочной перспективе. Соответственно потенциальных потребителей продукта должно быть много, а бизнес-модель должна иметь возможность многократно и легко воспроизводиться без аналогичного увеличения издержек. Не обязательно создавать продукт с максимально полным набором функций, лучше наделить его



одним или несколькими полезными свойствами, а по мере роста продаж совершенствовать.

### «Большие данные» — большие деньги

Одно из самых перспективных направлений для стартапов, способное принести начинающему бизнесмену миллионы, — это работа с «большими данными». Так считает бизнес-тренер **Юрий Петров**. «Big data» — это неструктурированные данные, отличающиеся огромными объемами и многообразием. Они содержат в себе полезную

информацию, но их очень трудно обработать (результаты видеонаблюдения, аэрофотосъемки, цифровая медицинская информация и т.д.).

«Большинство проектов «Big data», разрабатываемых крупными корпорациями, на сегодняшний день провалилось или оказалось в тупике, — говорит Юрий Петров. — Это бюрократические неповоротливые организации, а в работе с «большими данными» необходимы творчество, инновационность, быстрота реакции, постоянное экспериментирование. Зато в стартапах, изначально нацеленных на «Big data», все идет отлично».

По словам бизнес-тренера, пока конкуренции в этой сфере практически нет, но уже через несколько лет она будет очень серьезной. Поэтому начинать заниматься обработкой «больших данных» надо уже сейчас, иначе потом может быть поздно. Среди наиболее перспективных направлений — торговля данными, точечная реклама, Интернет вещей, консалтинг, анализ трафика в реальном времени, планирование и управление сетями клиентов, безопасность и многое другое. «Раньше перспективной нишей были компьютерные игры, но сейчас это рискованный бизнес: им занимаются все, — отметил эксперт. — Работайте с «Big data». Вокруг вас миллионы возможностей, связанные с ними».

### По мнению предпринимателей

«Такие мероприятия нужны нашему региону для того, чтобы поддерживать устойчивый



потребительский спрос на информационные технологии, — считает председатель IT-кластера Вологодской области **Александр Ларин**. — Кроме того, форум стал своеобразной пиар-площадкой для продвижения новых продуктов и сервисов, дал дополнительные возможности компаниям, работающим на этом рынке».

«С большим интересом ознакомился с теми техническими решениями и подходами, которые выступавшие рекомендовали в секции «Интернет-технологии для бизнеса», — говорит **Дмитрий Белов**, руководитель компании «АйТи Про Онлайн», один из слушателей деловой программы форума. — Одна из основных потребностей бизнеса сегодня — донести до целевой аудитории информацию о своих услугах или товарах, а также успешно продать их. Это в том числе и методы использования сервисов «Яндекс.Директ», и способы донесения информации до тысяч абонентов, и классические задачи увеличения продаж сайта, и дизайн-мышление». По мнению предпринимателя, в ходе деловых семинаров, к сожалению, не была поднята актуальная тема: как начать общаться с IT-специалистом на общем языке. «Уверен, что во многих случаях не только малому, но и среднему бизнесу не хватает именно понимания, возможности общаться на короткой ноге с носителями современных технологий, — отметил он. — Не хватает ответов на вопросы «Что даст мне та или иная технология?», «Как решить определенную управленческую задачу?» А инертность привычных подходов закономерно не дает способов повысить предприятию эффективность деятельности, перейти на новые уровни производительности».

«IT-форум — традиционное место «точки сбора», обмена мнениями, подведения итогов и переосмысления результатов собственной работы, — считает руководитель научно-инновационного предприятия «Адрэм» **Павел Горбунов**. — Условия ведения бизнеса стали жестче: необходимость экономии везде и на всем, санкции, падение курса рубля ставят перед IT-отраслью региона новые вызовы. Те компании, которые смогут дать на эти вызовы адекватные ответы, предложив своим клиентам реальное повышение эффективности и снижение издержек путем внедрения современных информационных сервисов, будут востребованы».



*Алексей Логанцов и Андрей Шубин («ОПОРА РОССИИ») представили на IT-Форуме новые возможности для малого бизнеса региона.*

Остальные будут в лучшем случае стагнировать. В выигрыше сейчас оказываются компании, ориентированные на международные рынки». Павел Горбунов прогнозирует повышение конкуренции за ограниченные интеллектуальные трудовые ресурсы: «Сегодня в область пришли новые сильные IT-компании, что является наглядным подтверждением высокого потенциала местных специалистов. При условии совместных действий крупных компаний-разработчиков по профориентации и обучению молодежи нас ждет улучшение качества и количества студентов IT-специализации в местных вузах и колледжах. Иначе — переманивание специалистов друг у друга за счет повышения зарплат. Выиграют те работодатели, которые сумеют заинтересовывать специалистов на долгосрочную трудовую деятельность не только материальной мотивацией».

### **Поддержка, «Опора» и «Электронный магазин»**

Традиционно форум стал местом проведения деловых переговоров и заключения договоров. Глава регионального отделения общественной организации «ОПОРА РОССИИ» **Алексей Логанцов** и руководитель комитета государственного заказа

Вологодской области **Александр Торопов** подписали рамочное соглашение, цель которого — информировать представителей малого и микро-бизнеса региона о современных возможностях участия в тендерах и госзакупках.

Одним из практических шагов в этом направлении стала презентация на выставочном стенде общественной организации сервиса «Электронный магазин», размещенного на официальном сайте комитета госзаказа. «Мы показываем нашим предпринимателям, где лежат деньги, — сообщила исполнительный директор регионального отделения «ОПОРЫ» **Светлана Куликова**. — В «Электронном магазине» представлены «короткие» контракты на относительно небольшие суммы, которые вполне по силам заключить даже самым маленьким поставщикам».

### **Интернет и сотовую связь — в каждое село**

В рамках деловой программы форума состоялось около двух десятков мероприятий, в том числе «круглые столы» по реализации проекта «Безопасный город» и «Актуальные вопросы внедрения географических информационных систем ЖКХ», секция «Муниципальная информатизация», а также межрегиональная

конференция «IT-поколение: образование, безопасность, досуг».

Одним из ключевых событий форума стал Совет по информатизации Вологодской области, посвященный стратегическим вопросам развития связи и информационных технологий на период до 2030 года. Первый заместитель губернатора **Алексей Шерлыгин** сообщил на нем, что власть обязана сделать информационные технологии доступными для каждого сельского жителя Вологодчины. «Необходимо признать, что у нас существуют проблемы с доведением информационных технологий до жителей села, — заявил он. — Существует немало поселений, особенно небольших, которые слабо охвачены или вообще не охвачены Интернетом и сотовой связью. Эти проблемы надо преодолевать».

По словам первого замгубернатора, ряд важных шагов в этом направлении уже сделан. Так, он напомнил, что наш регион одним из первых занялся устранением сетевого неравенства, в настоящее время реализуя программу проведения широкополосного доступа в Интернет во все поселения, где проживает более 250 человек.

## IT-бизнесу нужен льготный режим

В ходе форума самые разные его участники неоднократно высказывали идею о том, что в Вологодской области нужно активнее развивать технологическое предпринимательство. «В отрасли существует

несколько ключевых проблем, — сообщил Андрей Никуличев на заседании Совета по информатизации. — Дефицит высококвалифицированных специалистов, сопровождающийся их переездом в крупные города: Москву, Санкт-Петербург и Казань. Недостаток специалистов узких специализаций и низкий уровень востребованности специалистов со средним профессиональным образованием. Оторванность высшего IT-образования от реальных потребностей рынка, а также низкая динамика появления новых IT-компаний из-за недостаточного уровня предпринимательской инициативы среди айтишной молодежи».

Еще одна серьезная проблема — механизм поддержки малого и среднего предпринимательства на Вологодчине не соответствует потребностям IT-отрасли. «Нужны дешевые кредиты, как в Татарстане, где они вообще беспроцентные, — считает начальник комитета информационных технологий и телекоммуникаций. — Для IT прежде всего нужны кредиты, позволяющие расходовать их на зарплату, что является основным видом расходов у таких предприятий. А мы даем кредиты по большей части на оборудование».

По мнению Андрея Никуличева, необходимо внести деятельность в сфере информационных технологий в перечень видов предпринимательской деятельности, подпадающих под патентную систему налогообложения и систему налогообложения в виде ЕНВД, и установить налоговые

каникулы сроком от одного до двух лет для вновь создаваемых IT-компаний. Также целесообразно введение новых механизмов поддержки технологического бизнеса: субсидии, специализированные гранты, льготное региональное налогообложение в случае, когда средняя зарплата на предприятии превышает среднюю по области.

## Что в сухом остатке?

Таким образом, по итогам форума можно сделать несколько выводов. Во-первых, Вологодская область заявила о себе как об «электронном регионе», который обладает нужными наработками и опытом в сфере реализации информационных технологий. Это поможет ей в будущем успешно претендовать на приоритетное федеральное финансирование и внедрение пилотных IT-проектов общероссийского уровня.

Во-вторых, IT-отрасль на Вологодчине развивается несмотря на все трудности. На рынке появляются новые компании, а уже имеющиеся внедряют и реализуют новые проекты. Зарождаются стартапы с высоким потенциалом развития.

В-третьих, в нашем регионе укрепляются взаимодействие бизнеса и власти, кооперация IT-компаний между собой. И хотя эффект от этих связей не слишком велик, тем не менее это результат, на основе которого можно действовать дальше.

В-четвертых, форум действительно стал площадкой, где все желающие могли обменяться опытом и приобрести полезные знания. К примеру, залы, где утром в субботу стартовала серия семинаров, сначала были полупустыми, однако в течение получаса они заполнились почти полностью. И пока лекторы выступали, аудитория увлеченно слушала, а многие задавали вопросы.

В-пятых, ясно видно, что с каждым годом область уделяет все больше внимания IT-образованию детей и молодежи. Их на форуме было гораздо больше, чем в прошлые годы. Скептики могут отметить, что форум эволюционировал в сторону образовательной-развлекательной площадки в ущерб бизнес-составляющей, однако вряд ли кто-то будет спорить, что работу с подрастающим поколением необходимо усиливать: именно оно может стать той движущей силой, которая будет развивать отрасль информационных технологий на Вологодчине. **55**



## На самом высоком уровне

В этом году участие в IT-форуме впервые приняли представители Министерства связи и массовых коммуникаций России и подведомственного ему НИИ «Восход», что говорит о признании мероприятия на федеральном уровне.

«Представители Министерства связи были приятно удивлены той активностью, тому профессионализму представителей органов власти и IT-компаний нашей области, которые были проявлены при обсуждении серьезных государственных вопросов в части развития и внедрения информационных технологий в субъектах РФ, — говорит Андрей Никуличев, начальник областного комитета информационных технологий и телекоммуникаций. — По их словам, ни в одном регионе они не видели столь масштабной и интересной работы по популяризации информационных технологий среди детей. При отъезде они пообещали применить полученный у нас опыт и распространить его на всю Россию, а также предложили включить представителей Вологодской области в число экспертов при Минкомсвязи по внедрению региональных проектов в сфере информационных технологий».

# БЛИЖЕ, ЧЕМ ВЫ ДУМАЕТЕ

ТЕКСТ: АЛЕКСАНДР НЕСТЕРОВ. ФОТО: МАРИНА МУРЗИНА

**В ходе очередных «Бизнес-сессий», организованных нашим журналом в дни IT-форума, мы выяснили, что предприниматели явно недооценивают масштабы киберугроз и ту опасность, которую они несут. А зря.**



Последствия легкомыслия, проявленного в деле информационной безопасности, бывают очень тяжелы. По данным «Лаборатории Касперского», в 2015 году средний финансовый ущерб от одного киберинцидента (явное преступление, шантаж или просто саботаж работников) для предприятия среднего и малого бизнеса составил 893 тыс. руб. В эту сумму вошли оплата услуг специалистов, привлеченных для устранения последствий, упущенные бизнес-возможности и убытки, вызванные простоем.

Указанную сумму можно считать заниженной, поскольку пострадавшими от упущенных возможностей обычно признает себя лишь треть компаний: они не желают терять репутацию, объявляя о полученном ущербе, и замалчивают его. К тому же репутационные потери также могут быть значительны: средние потери от них для предприятий МСБ оцениваются в 188 тыс. руб.

Для сравнения: защита от киберугроз для небольшой компании обходится менее чем в 20 тыс. руб. в год.

«Сегодня опасность грозит каждому без исключения предприятию малого и среднего бизнеса, — делится **Игорь Кошмал**, региональный представитель компании «Лаборатория Касперского» в Северо-Западном федеральном округе. — Наши исследования показывают, что в 2015 году 96% всех российских организаций как минимум один раз подвергались внешним угрозам. А 85% испытывали действие внутренних угроз, которые связаны с уязвимостями в программном обеспечении, риском потери устройств и противоправными или неосторожными действиями сотрудников».

## Времена изменились, а бизнесмены — нет

Анализируя выкладки экспертов о нынешней ситуации в области информационной безопасности,

можно уверенно говорить, что времена безвозвратно изменились. Киберпреступность стала качественно другой — высокопрофессиональной, отлично организованной и тотальной. А масштаб проникновения информационных технологий во все сферы жизни сегодня таков, что жертвой киберпреступников в любой момент может стать абсолютно любая компания.

«Еще несколько лет назад методы злоумышленников отличались относительной простотой и ориентированностью на случайный успех. С тех пор уровень преступности серьезно вырос, — констатирует Игорь Кошмал. — Теперь кибербандиты действуют системно и целенаправленно: отбирают себе конкретные объекты, тщательно, терпеливо, в течение долгого времени изучают их слабые места, а затем наносят туда точный удар, в большинстве случаев достигающий результата и поражающий цель».

Киберпреступность сегодня — очень выгодное дело и профессиональная услуга. В информационной сфере давно действуют не одиночки-любители, а организованные преступные группировки со строгой иерархией, четким разделением труда и самыми современными технологиями.

Однако далеко не все предприниматели и менеджеры понимают степень грозящей им опасности. Душой они по-прежнему живут в относительно спокойном и безопасном IT-мире «нулевых». Так, в качестве одного из вопросов прозвучал тривиальный тезис: «А не сами ли вы пишете вирусы, чтобы потом с ними бороться?» На что Игорь Кошмал отшутился: «Есть ли смысл врачу увеличивать пациента? Ведь его цель — вылечить больного!» И потом, у специалистов «Лаборатории» хватает работы и без того, чтобы писать зловерные программы.

Таким образом, если еще пять-шесть лет назад бизнес мог позволить себе не уделять серьезного внимания

информационной безопасности, то сегодня такая беспечность может стать для него смертельной. Исследование, проведенное компаниями «Лаборатория Касперского» и «B2B International», показало: 61% компаний Северо-Западного федерального округа считают, что за год количество кибератак не изменилось. «Однако это далеко не так», — говорит Игорь Кошмал.

## Кругом враги

Масштабы киберпреступности действительно шокируют. По данным «Лаборатории Касперского», большинство персональных компьютеров хотя бы один раз в год подверглось атакам. Количество вредоносных файлов стремительно растет и превышает 260 млн. В 1994 году новый вирус появлялся каждый час, в 2006-м — каждую минуту, а в 2011-м — каждую секунду. Сегодня в мире ежедневно выявляется около 325 тыс. самых разных вредоносных. Даже в «Лаборатории Касперского» признаются: 5% всех компьютеров безнадежно заражено вирусами, и эта доля постоянно увеличивается.

С распространением планшетов и смартфонов преступность

активно переключается на них. Рост здесь просто взрывной: если с 2005 по 2011 год насчитывалось всего около 2,5 тыс. модификаций вредоносных программ для мобильных устройств, то уже в 2011 году их стало 40 тыс., а в 2014 году — почти 300

**Если еще пять-шесть лет назад бизнес мог позволить себе не уделять серьезного внимания информационной безопасности, то сегодня такая беспечность может стать для него смертельной угрозой.**

тыс. Кража денег и важных данных через смартфоны сегодня — обычное и очень выгодное дело.

Более того, в наше время реальная опасность грозит даже оттуда, откуда ее не ждешь. Преступники научились подключаться к камерам и микрофонам на мобильных устройствах, планшетах, ноутбуках, компьютерах и даже телевизорах и шпионят, подсматривают, прослушивают свои жертвы, узнавая все, что нужно.

Обострились и внутренние угрозы. Если еще в 2012 году подавляющее большинство всех внутрикорпоративных киберинцидентов в российских организациях было связано с утечкой данных и только

таж или мошенничество со стороны собственных сотрудников.

## Как защититься?

Что сделать, чтобы создать в своей организации эффективную систему защиты от внешних и внутренних угроз? Обратиться к специалисту и установить необходимое программное обеспечение. Его обслуживание обойдется компании в десятки раз дешевле возможного ущерба и репутационных издержек, которые неизбежно наступят, если сэкономить на безопасности.

При этом просто поставить все необходимые для безопасности программы недостаточно. Нужно принять целый комплекс мер, направленных на профилактику проблем. Минимизировать работу с внешними источниками, не открывать подозрительные приложения и ссылки, проверять все входящие файлы антивирусом, регулярно совершать резервное копирование всех нужных файлов, установить права пользователя на всех компьютерах, использовать сложные пароли, регулярно их менять и так далее.

Более того, безопасность важно обеспечивать не только онлайн, но и офлайн, поскольку угроза порой исходит из самых неожиданных мест.

«Знаете, какой канал передачи данных в любой компании самый уязвимый? — спрашивает Игорь Кошмал. — Бумага! Государственные органы и бизнес очень часто выбрасывают бумажную документацию в урны и мусорные контейнеры, не уничтожая их. В результате документация с очень важной информацией фактически лежит в открытом доступе — приходи и бери. Часто утечка происходит именно отсюда. Не выбрасывайте, а уничтожайте бумажные документы».

## ТОП-5 ВНУТРЕННИХ УГРОЗ ДЛЯ БИЗНЕСА



## ЧТО ИНТЕРЕСУЕТ ЗЛОУМЫШЛЕННИКОВ



# БОЛЬШИЕ ЗАДАЧИ НЕБОЛЬШИХ КОМПАНИЙ

ТЕКСТ: БОРИС ШАБАШОВ

**Не секрет, что трудности в экономике — отличный повод для руководителя озадачиться повышением эффективности своего бизнеса. А если же речь идет о малом или микропредприятии, то речь идет не просто о развитии, а даже о выживании. Специально для таких небольших компаний разработан новый продукт «1С: Управление небольшой фирмой 8» (УНФ).**

## Деньги в трубу

Один из руководителей вологодской компании делится: «Проанализировав нашу работу за последний год, мы пришли к выводу, что развитию бизнеса мешает три момента:

1. Непрозрачность бизнес-процессов. Сотрудники могут потерять заказ, забыть внести в базу данных важную информацию, мы часто не знаем, что на складе. Отгрузка товара и материалов нигде не фиксируется, поэтому сложно быстро понять, что есть на складе, а чего нет.

2. Неконтролируемая работа с потенциальными клиентами. Вся информация о потенциальных клиентах хранится в личных файлах Excel менеджеров и если сотрудник ушел в отпуск, заболел или еще хуже уволился, очень сложно передать его клиентов в работу другому.

3. Отсутствие анализа бизнеса. Управленческий учет находится в несколько зачаточном состоянии, что мешает нормально контролировать, анализировать и планировать работу компании. В результате

деньги уходят в какую-то бесконечную трубу».

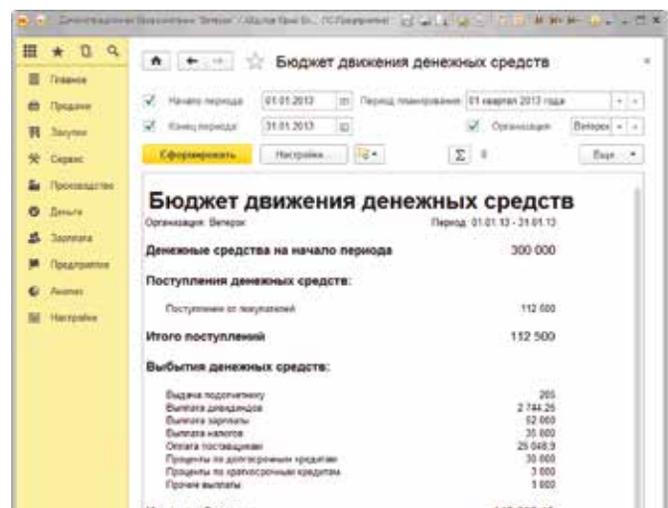
«И таких примеров — масса», — констатирует Анастасия Сакова, заместитель генерального директора компании «ЛОГАСОФТ», занимающейся продажей и внедрением программного обеспечения для бизнеса, и приводит еще одну типичную ситуацию. — «У клиента небольшое предприятие по выпечке хлебобулочных изделий, несколько сотрудников. Но современный руководитель жаждет вести прозрачный учет. Мы просто обязаны предложить такому клиенту недорогое решение, которое позволит ему учитывать типовые операции поступления сырья, отгрузки товаров, производства, касовые и банковские операции, расчет зарплаты и др. А также поможет анализировать и контролировать бизнес».

В таких случаях «ЛОГАСОФТ» рекомендует «1С: Управление небольшой фирмой 8» (УНФ) — программный продукт, специально разработанный для небольших фирм.

## В чем польза правильного ПО

Автоматизация. Слово, навязшее у многих на зубах, на самом деле может реально помочь бизнесу не только встать на ноги, но и двигаться дальше. Так, программный продукт «1С: Управление небольшой фирмой 8» содержит в себе все самое необходимое для оперативного учета, контроля, анализа и планирования бизнеса. Он удобен в использовании, интуитивно понятен, не перегружен излишним функционалом, его можно легко подстроить под особенности управления и учета, присущие конкретному бизнесу. Все вместе это обеспечивает малому предприятию или индивидуальному предпринимателю быстроту и удобство ежедневной работы.

Причем, по ее словам, программу можно использовать для нескольких компаний или частных предпринимателей — как независимых, так и работающих в рамках одного бизнеса.



## Особые возможности

Прямо из УНФ можно создать сайт буквально в один клик. На выбор предоставляется четыре типа сайтов: интернет-магазин, сайт компании, лендинг и сайт специалиста, а также 550 шаблонов дизайна. Товары, их изображения, цены и товарные остатки выгрузятся на сайт из УНФ автоматически. Несколько минут — и сайт, созданный в буквальном смысле «под ключ», готов к приему заказов! А регулярный автоматический обмен сайта с программой сведет процесс его обслуживания к минимуму.

Если предприятие занимается реализацией алкогольной продукции, программа обеспечит ему удобную и простую интеграцию с ЕГАИС. Это возможно потому, что в ее состав входит специальный «Универсальный транспортный модуль», благодаря которому информация УНФ и ЕГАИС легко сопоставляется, есть возможность получить товарно-транспортные накладные из ЕГАИС, подтвердить закупки и отправить данные о продажах. Журнал учета объема розничной продажи алкогольной и спиртосодержащей продукции заполняется автоматически, причем его форма: старая или новая — зависит от выбранного отчетного периода.

## Как работает

Есть два варианта работы с УНФ. Можно приобрести «коробочную» версию программы и установить ее на своем компьютере, а можно работать с программой прямо через интернет в режиме «software-as-a-service» (SaaS). При желании режим работы можно в любой момент изменить — например, перенести информационную базу из интернета на локальный компьютер или же, наоборот, загрузить данные из локальной программы в сеть.

У пользователей существует возможность провести тест-драйв УНФ и два месяца работать с полной коммерческой версией программного продукта через интернет на своих реальных данных. Вы можете на практике оценить возможности и преимущества программы и принять взвешенное решение о ее приобретении. После завершения тест-драйва все накопленные данные можно будет выгрузить на ваш компьютер.

## Удобная информационная база

Очень серьезный плюс УНФ — ее единая информационная база, где регистрируются как уже совершенные, так и планируемые хозяйственные операции и события. Это весьма широкий перечень: обязательства перед клиентами; заказы клиентов; состояния заказов; задания сотрудникам; планируемая загрузка ресурсов предприятия; банковские и кассовые операции; платежный календарь; планы-графики выполнения работ; планы производства и продаж; учет затрат и расчет себестоимости; имущество и капитал; учет материалов, товаров, продукции и многое другое.

В программе предусмотрено оформление практически всех первичных документов торгового, складского и производственного учета, а также документов движения денежных средств.

Широкий спектр отчетов обеспечивает владельцам, руководителям и сотрудникам возможность быстро получать информацию, причем в удобной для работы и принятия решений форме, с требуемой оперативностью и детализацией.

Можно, например, ежедневно контролировать состояние производственных заказов: выяснять, когда заказ идет в работу, заказаны ли материалы, формировать списание материалов и т. д. — в общем, проследить весь бизнес-процесс с момента прихода заявки до формирования акта выполненных работ или отгрузки.

Можно наладить эффективное управление трудозатратами на производстве, формировать таблицу учета рабочего времени, рассчитывать зарплату и премии в соответствии с числом отработанных часов, и многое другое.

Фактически одна-единственная программа УНФ заменяет руководителю десятки таблиц, документов и отчетов, поскольку все данные регистрируются и хранятся в единой информационной базе.

## Сдача отчетности

Всем субъектам малого предпринимательства, которые применяют УСН или ЕНВД, программа позволяет готовить и сдавать отчетность в Федеральную налоговую службу, Фонд социального страхования и Пенсионный фонд. Документы можно отправлять в зависимости от того, как вам удобнее — либо из самой

программы, используя встроенный сервис «1С:Отчетность», либо сдавая вручную.

Отдельно стоит упомянуть, что индивидуальные предприниматели на патенте с помощью УНФ могут контролировать сроки уплаты налога по патенту, используя календарь налогов и отчетности или напрямую из карточки патента.

## Кому подойдет программа?

Для малого бизнеса УНФ универсальна. С ней можно начать новое дело, применяя простой функционал и самостоятельно готовя отчетность. Для этого требуется не больше получаса. Программа хороша и для уже стабильного, успешно работающего бизнеса. К примеру, когда у вас накопилась масса несистематизированных данных (в других программах, приложениях, табличных редакторах, почте и т. д.), их можно собрать и упорядочить в единой базе. Эта же база позволит найти и использовать ресурсы для повышения дохода и сокращения затрат.

Когда бизнес растет и нужно запускать новый проект или направление, УНФ также окажется к месту. С ней можно запустить новое производство или франшизу, сформировать дилерскую сеть, заняться импортом и экспортом...

«Один из многочисленных плюсов УНФ — сочетание простоты и эффективности. Это сделано специально, чтобы программа оказалась полезна не бухгалтеру, а в первую очередь менеджеру, директору, собственнику. Например, в ней нет плана счетов, но можно вести учет услуг, простого производства и продажи товаров, — заключает Анастасия Сакова. — Она проще, а это значит, что меньше времени уходит на обучение, пользователь быстрее в ней ориентируется».

**Подробнее на сайте:**  
[v8.1c.ru/small.biz/usef/](http://v8.1c.ru/small.biz/usef/)



**ООО «ЛОГАСОФТ» —  
официальный партнер «1С»  
в Вологодской области  
г. Вологда, ул. Гагарина, 28,  
тел.: (8172) 23-10-10.**

# «НОВАЯ ТЕЛЕФОНИЯ» —

## В ПОМОЩЬ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЮ



ТЕКСТ: ДМИТРИЙ КАТАЕВ, ФОТО: РОМАН НОВИКОВ

**В этом году исполняется 140 лет самому надежному средству коммуникации между людьми на дальние расстояния — телефону. Несмотря на стремительное развитие технологий телефон по-прежнему является основным инструментом для связи, как в быту, так и для работы.**

Однако мир меняется, а с ним меняются и потребности бизнеса, его клиентов. Это рождает качественно иные требования со стороны руководителей к коммуникационным продуктам: прежде всего это быстрое подключение, функциональность,

максимальный результат при оптимальных затратах, широкая доступность услуг, удобство и простота в использовании.

Сегодня выполнить эти требования помогает «Новая телефония». В Вологодской области эту услугу

предоставляет компания «Ростелеком», занимающая основную часть рынка офисной связи России.

«Новая телефония» дает своим пользователям большое количество выгод, благодаря которым бизнес получает серьезные преимущества перед конкурентами и хорошие возможности эффективного развития:

1. Единый многоканальный номер. Благодаря многоканальности не будет потерян ни один входящий звонок. При этом клиент компании-оператора получает возможность выбрать красивый и запоминающийся номер из их широкого перечня. Можно использовать как прямой городской, так и номер в формате 8—800, бесплатный для звонящего. Номер не привязан к адресу, поэтому в случае смены офиса остается у клиента.

2. Корпоративная сеть с короткой нумерацией. Короткая нумерация предназначена прежде всего для сотрудников компании. Для нее характерны следующие возможности: мгновенное масштабирование, включение/отключение



сотрудников, бесплатная связь между ними, видеосвязь и текстовый чат, конференц-связь до пяти участников и т. д.

3. Голосовое меню (IVR). Оно может быть многоуровневым для создания больших голосовых меню. Дополнительная плата за него не взимается, а функционал имеет широкие и гибкие настройки. Голосовое меню имеет очень простое, интуитивно понятное управление через «Личный кабинет» в Интернете.

4. Распределение вызовов. Это и интеллектуальная маршрутизация входящих вызовов внутри компании по различным сценариям для каждого телефонного номера, и возможность создания расписаний для вызовов, и переадресация входящих вызовов на различные устройства сотрудника в случае невозможности ответить, а также на голосовую почту. Для переадресации можно сделать самые разные настройки в зависимости от номера звонящего. Есть важная возможность составлять черные и белые списки. При этом дополнительная плата за маршрутизацию не взимается.

5. Использование любых абонентских устройств: персонального компьютера или ноутбука с установленным приложением, проводного или беспроводного SIP-телефона, стандартного офисного телефона в паре с VoIP-шлюзом, смартфоном/планшетом с установленным приложением.

## Обратная связь

**Сергей Грушин, руководитель технического отдела компании «ПиццаФабрика»:**

— Наша компания — сеть ресторанов с доставкой — пользуется услугой «Новая телефония» от Ростелекома уже на протяжении нескольких месяцев. Качественная связь очень важна для нас, поскольку обслуживание клиентов ведется через колл-центр — единый для всех городов, в которых «ПиццаФабрика» осуществляет доставку. Сервис, предоставляемый Ростелекомом, заслужил доверие компании, которая успела за время пользования по достоинству оценить его надежность.

6. Возможность использовать распределенную работу и удаленных сотрудников. Для всех удаленных рабочих мест обеспечивается полноценная связь. Есть возможность использовать корпоративную офисную связь в командировках. Для мобильных сотрудников сохраняются весь функционал и короткие номера для связи, для их подключения нужен только доступ в Интернет.

7. Простое и удобное управление. Это прежде всего простой и интуитивно понятный интерфейс управления услугой. Кроме того, управление осуществляется в режиме реального времени через интернет-портал. Не нужен специализированный персонал, например, успешно управлять телефонией может обычный секретарь. Можно самостоятельно подключить дополнительные услуги.

8. Быстрое подключение, при котором не нужно дополнительное «железо». Можно оперативно масштабировать, постоянно обновлять

функционал. Единая АТС существует в «облаке» для всех офисов.

9. Простая и прозрачная тарификация, благодаря которой можно выгодно звонить по России и за границу. В базовый пакет телефонии, как правило, входит широкий функционал услуг. При этом оплата ведется только за факт потребления, а тарификация идет в режиме онлайн.

10. Статистика и мониторинг. Получать статистику можно в режиме реального времени на интернет-портале. Отчетность по совершенным и полученным сотрудниками компании вызовам и их стоимости прозрачна. Выгрузка данных возможна в виде удобных отчетов в Excel для последующей обработки. Можно формировать отчеты по поступившим платежам и списаниям. Ведется запись всех вызовов сотрудников для обеспечения контроля качества, а также для претензионной работы. **BB**

Реклама



ПРАВИТЕЛЬСТВО  
ВОЛОГОДСКОЙ ОБЛАСТИ



**V АССАМБЛЕЯ  
ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ  
ВОЛОГОДСКОЙ  
ОБЛАСТИ**

**27 мая 2016 г.  
ВК «РУССКИЙ ДОМ»**

# ОСНОВА ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ

ТЕКСТ: ИВАН СЕМЕНОВ, ФОТО: СЕРГЕЙ БОГДАНОВ

**В Вологодской области появится свой Центр молодежного инновационного творчества (ЦМИТ). Это будет современная площадка формирования резерва инженерных кадров региона, уверена Ирина ДАРМАНСКАЯ, директор АПОУ ВО «Вологодский колледж связи и информационных технологий».**

## Важное начинание

Концепция регионального ЦМИТа была одобрена Минэкономразвития РФ и Фондом содействия малых форм предприятий в научно-технической сфере в начале апреля. Теперь, после того как областное правительство получит окончательное подтверждение федерального финансирования ЦМИТа, оно объявит конкурс по отбору бизнес-команды проекта.

Идея создания собственного ЦМИТа, где талантливая вологодская молодежь могла бы реализовать свой творческий потенциал и воплощать в жизнь самые смелые и перспективные инновационно-технические идеи, обсуждалась в области уже давно. С тем, что он крайне необходим, были согласны и представители власти, и IT-бизнесмены, и ученые, и педагоги, и обычные вологжане. И вот наконец лед тронулся.

«Мы очень рады тому, что в Москве одобрили концепцию регионального Центра молодежного инновационного творчества, — говорит Ирина Дарманская. — Именно такие центры, на наш взгляд, являются новой формой организации труда в среде молодежных научных разработок и инновационного предпринимательства. И во многом именно от их деятельности будет зависеть долгосрочное промышленное развитие Вологодской области. Кроме того, их создание позволит реализовать новые подходы к развитию дополнительного образования детей и молодежи». По словам руководителя, в условиях трансформации экономики и в преддверии изменения технологического уклада очень важно максимально увеличивать количество молодых людей, занимающихся по различным программам технической направленности. Кроме того, обсуждаемая в обществе и деловых кругах «Стратегия развития социально-экономического развития региона на период до 2030 года» также ставит



задачу приобщения детей и молодежи к научно-техническому творчеству. Благодаря ЦМИТам эта задача может быть успешно реализована.

## Что делать дальше?

Одним из участников команды, представлявшей в Минэкономразвития проект Центра молодежного инновационного творчества, было научно-инновационное предприятие «Технолаб», занимающееся робототехникой, 3D-моделированием, прототипированием и мехатроникой. Концепцию «Технолаб» разрабатывал совместно с Вологодским колледжем связи и информационных технологий, который готовит специалистов отрасли инфотелекоммуникаций.

Такие формы успешного сотрудничества сегодня необходимо активно развивать и масштабировать в пределах всего региона. Очень важно объединить усилия государства и бизнеса в вопросах развития технического творчества молодежи, совершенствования системы подготовки будущих инженерных кадров и модернизации материально-технической базы образовательных организаций. Это даст Вологодской области целый ряд выгод:

1. Доступ студентов и школьников, осваивающих программы ранней профилитации технологической направленности, к современному оборудованию прямого цифрового производства для реализации, проверки и коммерциализации их инновационных идей. Так, оборудование, приобретенное «Технолабом» на средства полученного им гранта, предполагается разместить на площадях колледжа. Это откроет новые возможности для проведения лабораторных и практических работ, выполнения курсовых и дипломных исследований с применением современного оборудования под руководством специалистов.

2. Поддержка инновационного творчества детей и молодежи, в том числе в целях профессиональной реализации и обеспечения самозанятости молодежного предпринимательства.

3. Техническая и производственная поддержка детей и молодежи, субъектов малого и среднего предпринимательства, осуществляющих разработку перспективных видов продукции и технологий.

4. Организация конференций, семинаров, рабочих встреч, проведение регулярных мастер-классов и обучающих программ по созданию, программированию и управлению роботами, основам 3D-графики и моделирования, прототипированию, электронике в целях освоения возможностей оборудования пользователями ЦМИТа.

5. Популяризация инженерных профессий, формирование у молодежи инженерного мировоззрения.

Реализация этих направлений на базе нового Центра позволит сформировать в области серьезный кадровый резерв в инженерно-технической и IT-сферах, реализовать целый ряд инновационных идей и создать основу для устойчивого экономического роста на основе внедрения прорывных проектов и новых технологий. **P**



**ПРОМЭНЕРГОБАНК**

Промышленный Энергетический Банк

**WEBБАНК\***

\* ВЕББАНК

WEBБАНК - это современный и удобный интернет-банк для физических лиц с бесплатным подключением и обслуживанием. С помощью WEBБАНКа можно получить полную информацию по счетам, открытым в Банке, о расходных и приходных операциях, об остатках на счетах и доступных средствах на банковских картах, совершить регулярные и периодические платежи за коммунальные услуги и капитальный ремонт; за стационарные телефоны, телевидение и Интернет; за обучение (детские сады, музыкальные, художественные, спортивные школы, ССУЗы, ВУЗы и другие виды образования); за санаторно-курортное лечение и медицинские услуги и другие платежи населения, открыть, пополнить и закрыть вклад, перевести денежные средства между счетами клиента в АО «Промэнергобанк» и на счета в другие банки, а также воспользоваться другими услугами интернет-банка.

**г. Вологда, ул. Чехова, 30, тел. (8172) 59-00-00**

**г. Череповец Советский проспект, 21, тел. (8202) 51-68-51**

**[www.promenergobank.ru](http://www.promenergobank.ru)**

АО «Промэнергобанк». Лицензия ЦБ РФ № 2728 от 22.05.2015. Реклама.

# ВРЕМЯ НОВЫХ ВОЗМОЖНОСТЕЙ

ТЕКСТ: СВЕТЛАНА ЗАРУБИНА. ФОТО: РОМАН НОВИКОВ, ИЗ АРХИВА ОРГАНИЗАЦИИ

**«Несмотря на то что два последних года были достаточно сложными для экономики, предприниматели Вологды проявили все свои лучшие деловые качества. Это позволило многим из них не только сохранить, но и развить свое дело», — уверены в вологодском Центре развития предпринимательства.**



«Наш Центр на своем уровне формирует механизмы, которые позволяют бизнесу продолжить движение вперед. На сегодняшний день он стал для предпринимателей своеобразным штабом решения возникающих вопросов и проблем, — объясняет суть своей работы директор Центра Мария Варзинова. — В своей деятельности мы руководствуемся несколькими принципами. Во-первых, отталкиваемся от запросов предпринимателей. В нашем случае спрос формирует предложение мероприятий и услуг. Во-вторых, мы заранее просчитываем эффективность проведения той или иной работы. Это позволяет использовать ресурсы с максимальной отдачей. В-третьих, мы с огромным уважением относимся к нашим клиентам, стараясь создать для них максимально комфортные условия взаимодействия с нашей организацией».

Центр, будучи муниципальным бюджетным учреждением, является частью инфраструктурной поддержки малого бизнеса на территории Вологды. Основные направления его деятельности — образование и повышение квалификации предпринимателей и их сотрудников, содействие в продвижении товаров и услуг, в том числе на внешние рынки, помощь организациям в получении государственной поддержки, развитие социального предпринимательства.

## Образовательный центр

Специалисты Центра и эксперты различных отраслей проводят для всех желающих бесплатные обучающие мероприятия разной тематики. Это вопросы юридического сопровождения работы предприятия, налогообложения, бюджетирования, маркетинга, участия в государственных закупках. Любой

предприниматель здесь может получить и бесплатную индивидуальную консультацию по многим вопросам. Также действуют тематические программы: «Школа начинающего предпринимателя», «Лаборатория успеха», «Школа экспорта», «Финансовая грамотность». Каждая из них включает в себя от десяти до двадцати теоретических и практических занятий.

По словам **Аллы Косевой**, директора Губернаторского колледжа народных ремесел, студентам колледжа освоенный курс «Школа начинающего предпринимателя» оказался чрезвычайно полезен: «В рамках учебной практики будущие специалисты по туризму получили хорошую возможность совершенствования профессиональных компетенций в области организации собственного бизнеса в сфере туризма, оформления необходимых документов, постановки бухгалтерского учета, разработки собственных бизнес-планов, маркетинга, работы с персоналом». Руководитель образовательного учреждения также отметила достойное качество как самой программы «Школа будущего предпринимателя», так и подготовки лекторского состава, организации работы.

### Центр продвижения продукции

С 2016 года в работе Центра маркетинговая и информационная поддержка товаров и услуг вологодских предприятий выделена в отдельное направление. Помимо регулярной



*Нововведения в законодательстве о малом и среднем предпринимательстве участники круглого стола обсудили с уполномоченным по защите прав предпринимателей области Степаном Ткачуком в апреле этого года.*

консультационной поддержки и помощи небольшим предприятиям в поиске короткого пути к прилавкам торговых сетей, специалисты Центра стремятся обеспечить товарам и услугам городских предпринимателей высокую узнаваемость и спрос через проведение ярких городских мероприятий.

Так, в апреле текущего года в ресторане «Верещагинъ» состоялась «Фестиваль гастрономических идей», собравший вместе рестораторов, кондитеров, кулинаров, гурманов и известных вологжан, принявших участие в увлекательных кулинарных поединках. Вологжане с удовольствием воспользовались возможностью оценить и сравнить кухни ряда ведущих кафе и ресторанов города. А заведения, представившие свою

продукцию, дополнили число своих клиентов и покупателей.

Презентация «Фестиваля гастрономических идей» состоялась также в рамках XV Межрегиональной выставки туристского сервиса и технологий гостеприимства «Ворота Севера». Вологду год за годом посещает все больше гостей. Городские предприятия питания благодаря участию в фестивале смогли презентовать себя более чем ста представителям туроператоров России и вновь порадовать вологжан высоким качеством своей продукции.

Еще одна форма продвижения товаров и услуг местных компаний, активно реализуемая Центром совместно с администрацией Вологды, — это ставший уже традиционным городской конкурс «Мы выбираем, нас выбирают». В этом году борьба за лидерство в 25 номинациях конкурса становится особенно острой, ведь впервые свой выбор вологжане могут сделать на интерактивной интернет-площадке по адресу: конкурс35.рф.

К слову, возможности современных технологий активно используются сотрудниками Центра в маркетинговых целях. В качестве одного из недавних примеров можно привести акцию по продвижению продукции вологодских предприятий — конкурс фотографий «Сделано в Вологде» в соцсети «ВКонтакте».

«Совместная с Центром работа позволила мне увеличить количество покупателей, — говорит **Ирина Комарова**, мастер народных промыслов. — Информация о моей продукции и образцы работ активно презентовались сотрудниками Центра, и для моего небольшого бизнеса эта помощь оказала существенную



*Визит советника Комитета городского развития города Трондхейм Рольфа Йёруна Викена на инновационное предприятие «Биоват-профиль».*

поддержку. Надеюсь, что привлеченные клиенты станут постоянными».

## Центр экспорта

Одним из направлений в работе учреждения является продвижение вологодских предпринимателей на внешних рынках. Задача — вовлечение бизнеса Вологодской области во внешнеэкономическую деятельность, повышение конкурентоспособности продукции вологодских предпринимателей, расширение рынков сбыта.

Для этого Центр оказывает экспортно ориентированным компаниям информационно-консультационную (подбор потенциальных зарубежных партнеров, подготовка презентационных материалов), аналитическую (маркетинговые исследования рынков сбыта, помощь в приведении продукции в соответ-

ствие международным стандартам), а также организационную поддержку (организация встреч и переговоров, участие в бизнес-миссиях, выставках, конференциях). Предприятия, которые делают первые шаги в экспорте, часто не имеют в структуре собственных отделов, курирующих внешнеэкономическую деятельность, и им необходима всесторонняя помощь.

«Биоват-профиль». Эта компания активно работает с Индией и несколькими странами Европы, и Норвегия может пополнить этот список. Тем более что эксперт высоко оценил возможности производства: «Я видел разные предприятия подобного профиля и в Норвегии, но там они совсем не так организованы. Здесь все очень чисто, аккуратно, находится на своих местах — видно, что предприятие работает эффективно», — прокомментировал Викен.

## Центр содействия в получении государственной поддержки

В настоящее время действует немало программ, направленных на развитие малого и среднего предпринимательства. Поддерживать становление российского бизнеса

миллионов рублей. «На эти средства была закуплена новая техника, необходимая для обслуживания хозяйства, — делится Татьяна. — Сейчас она используется в животноводстве и во время проведения полевых работ: трактор задействован в поле, на посевной, на заготовке кормов».

## Центр социального предпринимательства

В сферу деятельности Центра входит и развитие социального предпринимательства. Это направление помогает вовлекать в бизнес слабо защищенные слои населения, предпринимателей старшего поколения, людей с ограниченными возможностями здоровья, предпринимателей, решающих социальные проблемы.

Алла Климова, руководитель компании «Медфарма — социальный проект», отмечает: «Считаю, что в работе важно получать прибыль, но из всех приоритетов именно этот должен быть поставлен на последнее место. Способность не заикливаться на прибыли, брать ответственность на себя и делегировать полномочия членам своей команды — вот формула, руководствуясь которой можно собственными усилиями менять окружающий мир, приносить пользу. Реализация совместных с Центром проектов позволяет нам вносить свой посильный вклад в развитие нашего города».

С ней солидарна Анна Христунова (Вологодская региональная общественная организация молодых инвалидов «Ареопаг»): «Являясь заместителем председателя комиссии по социальному предпринимательству общественной организации «ОПОРА РОССИИ» и развивая идеи социального предпринимательства, могу отметить недостаточно широкое распространение этого явления, несовершенство законодательной базы. Но благодаря тому, что появляются первые энтузиасты, можно поднять острые вопросы, которые в первую очередь требуют проработки. Работая совместно с Центром, нам удалось создать условия для самозанятости людей с ограниченными возможностями здоровья и дать им возможность на практике заняться предпринимательством».

Добавим, что Центр оказывает широкий спектр услуг социальным предпринимателям: от содействия в расширении рынков сбыта до полного сопровождения деятельности организации. **P**



## Мария Варзинова: «Залогом развития городской экономики является малый и средний бизнес».

готовы различные федеральные ведомства: Министерство экономического развития, Министерство промышленности и торговли, Министерство сельского хозяйства. Кроме федеральных действуют также региональные и муниципальные программы. Специалисты Центра информируют сообщество предпринимателей обо всех имеющихся возможностях, подбирают для конкретных компаний подходящие именно им виды поддержки, консультируют по участию в тех или иных программах, при необходимости помогают составить заявку и собрать требуемый пакет документов.

«Обратившись в Центр, я получила помощь в оформлении заявки на конкурс. Начавшееся сотрудничество продолжилось в других мероприятиях. Взаимодействие с Центром в разных направлениях открывает нам больше возможностей для развития своего дела», — делится Мария Ивойлова, директор компании «Топ-Ивент».

Сельхозпредприятию «Заря» в Центре также помогли с оформлением пакета документов, делится его директор Татьяна Неустроева. В результате организация получила серьезную финансовую поддержку в рамках госпрограммы — несколько

успешно реализуется проект «Школа экспорта» — цикл обучающих мероприятий, направленных на развитие экспортно ориентированных субъектов МСП. На занятиях мы обучаем предпринимателей последовательности действий, необходимой для выхода на внешние рынки: выбор страны для экспорта, оформление необходимых документов, банковские инструменты, особенности деловых переговоров и т. д.

Еще один важный аспект — установление деловых связей между вологодскими предпринимателями и зарубежными деловыми партнерами. В апреле при содействии Центра были организованы переговоры советника Комитета городского развития норвежского города Трондхейм Рольфа Йёруна Викена с представителями вологодского инновационного предприятия

# ПИР ИДЕЙ

ТЕКСТ: СВЕТЛАНА ЗАРУБИНА. ФОТО ИЗ АРХИВА ОРГАНИЗАТОРОВ ФЕСТИВАЛЯ

**Идея проведения Фестиваля гастрономических идей, который впервые прошел в Вологде в середине апреля, принадлежит Центру развития предпринимательства. Несмотря на экспериментальный характер этой идеи ее с энтузиазмом поддержали городские предприятия общепита и предприниматели-кулинары.**

«Наша задача — поддержка бизнеса, в том числе и ресторанного, поэтому специально для представителей сферы общественного питания мы и проводим этот фестиваль. Кроме того, сферы туризма и общественного питания во многом взаимосвязаны. Важно дать возможность гостям города по достоинству оценить вологодское гостеприимство», — прокомментировала директор Центра Мария Варзинова.

На площадке ресторана «Верещагинь» собралось более 30 участников: от хорошо известных ресторанов («Николаевский», «Киото», «Пузатый пацок» и др.) до недавно открывшихся заведений (кафе-кондитерская «Тортинка'фе», лобби-бар «IMARI», производитель домашних сладостей «Burfee» и др.).

Для гостей праздника была подготовлена увлекательная программа: с утра работали интерактивные гастрономические площадки, мастер-классы, торговые ряды, где все желающие могли продегустировать и приобрести понравившуюся продукцию — взрослые в одном месте могли сравнить предложения различных вологодских ресторанов, дети учились печь хлеб и раскрашивать пряники.

Одним из увлекательных моментов фестиваля стали «кулинарные



поединки» с участием представителей власти и бизнеса: Дениса Долженко и Елены Земчихиной, Федора Суханова и Елены Крауклис, Николая Шалаевского и Аллы Климовой. На глазах у публики они готовили блюда по любимым рецептам и рассказывали о своих кулинарных секретах и предпочтениях. Так, депутат городской Думы Елена Земчихина призналась, что в силу занятости в течение рабочей недели ей редко

приходится готовить что-то основательное. «Однако на выходных мы всей семьей готовим что-то вкусное. Например, мы часто готовим роллы с ветчиной — это вкусная и сытная закуска, которая быстро готовится и очень

нравится детям», — рассказала она. Надо ли говорить, что в этих «поединках» не было очевидных победителей: неизменно побеждал хороший вкус!

Самых же азартных посетителей ждали розыгрыши подарков и сюрпризы от участников и официальных партнеров фестиваля: фитнес-клуба «Пластелин», сети турагентств «Путевка Маркет», агентства по продвижению в соцсетях «Свои люди».

«Фестиваль гастрономических идей привлек нас как совершенно новая идея для Вологды, и мы выступили партнерами этого проекта, — говорит Анна Воробьева, управляющая рестораном «Верещагинь». — В итоге получился хороший семейный праздник. Мы готовы и в дальнейшем поддерживать подобные проекты».

Организаторы сообщают: мероприятие в течение всего дня посетило около тысячи гостей. Если интерес к нему не угаснет, то оно обещает стать еще одной «визитной карточкой» областной столицы.

Журнал «Бизнес и Власть» выступил информационным партнером фестиваля. **BB**



# ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЕ ПО-ВОЛОГОДСКИ

ТЕКСТ: ДМИТРИЙ СОКОЛОВ. ФОТО ИЗ АРХИВА ГЕРОЯ

**В планах индивидуального предпринимателя Сергея ШЕСТЕРИКОВА — реализовать проект, который мог бы полностью обеспечить Вологодскую область собственными луком и чесноком.**



## Бизнес — для людей, государство — для бизнеса

По государственному заказу Сергей осуществляет поставки овощей в детские сады, детдома, школы, больницы и другие социальные учреждения. Совместно со своей дочерью Марией организовал крестьянско-фермерское хозяйство, где выращивается весьма приличное для небольшого хозяйства количество картофеля, моркови, свеклы и капусты, пользующихся популярностью у вологжан. Картофель, который реализует Сергей Шестериков, за свои высокие потребительские свойства вошел в «Сотню лучших товаров России» и отмечен российским «знаком качества». Предприниматель поощрен многими грамотами и благодарственными письмами,

а продаваемая им продукция была сертифицирована в рамках областного бренда «Настоящий вологодский продукт».

Государство оказывает Шестериковым серьезную помощь. Областной департамент сельского хозяйства поддержал их с лизингом сельхозоборудования, компенсировав часть затрат, а также выделил полуторамиллионный грант по программе «Начинающий фермер». Фонд ресурсной поддержки малого и среднего предпринимательства предоставил кредит под низкие проценты, а вологодский «Бизнес-инкубатор» выделил в аренду офис на льготной основе. Сейчас Мария Шестерикова готовит пакет документов, чтобы получить господдержку на приобретение жилья для агронома, который трудится в ее фермерском хозяйстве.

— За последнее время государство стало более активно помогать сельхозтоваропроизводителям, — отмечает Сергей Шестериков. — Эта поддержка значима и помогает решать многие проблемы.

## Чеснок для Вологодчины

Сейчас хозяйство готовится реализовать в регионе проект по выращиванию чеснока, который позволил бы полностью удовлетворить потребность региона в этом полезном продукте.

— Сегодня спрос на чеснок в нашей стране большой, но объемы его производства очень низкие. В промышленных масштабах Россия чеснок почти не производит, а в больших количествах закупает в Китае

и других странах, — объясняет он. — Но у привозного чеснока низкие вкусовые качества, да и полезность его вызывает сомнения. К тому же Россия — аграрная страна, и было бы полным безумием покупать то, что мы можем вырастить сами. Наша страна не может и не должна зависеть от зарубежных овощей. Необходимо выращивать свои, попутно реализовав программу по импортозамещению, тем более что проект может частично решить проблему с безработицей — в ходе его реализации будет создано несколько десятков рабочих мест.

По предварительным подсчетам, чтобы удовлетворить потребности Вологодской области в чесноке, нужно около 15 млн руб. инвестиций. Весьма небольшая сумма для такой социально значимой цели, тем более, что, помимо чеснока, выращивать планируется еще и лук. Именно с этой программой Шестериковы готовы обратиться за поддержкой в правительство области.

Мария также поддерживает доводы отца.

— У нас можно выращивать очень многие культуры, были бы средства, — считает она. — Вологодская область способна полностью обеспечить себя самым широким перечнем сельхозпродукции. Мы хотим, чтобы в наших торговых сетях можно было покупать все свое, с вологодских полей, а не что-то зарубежное, внешне похожее на овощи.

— Сегодня очень благоприятный момент для поддержки сельского хозяйства, — согласен с ней Сергей Шестериков. — И хотя сейчас государству сложно изыскивать средства на это, в том числе на развитие фермерских хозяйств, но делать это нужно. Это принесет нашей области большую пользу, так как не только обеспечит область собственными качественными продуктами, но и даст многим вологжанам рабочие места. **Р**

# ВАШЕ ЗДОРОВЬЕ

ТЕКСТ: АНДРЕЙ БОГОЛЮБОВ. ФОТО ИЗ АРХИВА ОРГАНИЗАЦИИ

**Тотемское предприятие «Коммунэнергосервис» взялось за решение давней проблемы районного центра — нехватку качественной питьевой воды решено было устранить за чет установки автоматизированных киосков.**

## Чистая вода для Тотьмы

Давняя и серьезная проблема Тотемского района и в первую очередь его центра — отсутствие в достаточном количестве воды, безопасной для употребления в пищу. Выяснилось, что в жидкости из местного водопровода содержится... мышьяк. Проблему необходимо было решать. За реализацию социального проекта по обеспечению местного населения качественной водой взялся Владимир Линьков, руководитель предприятия «Коммунэнергосервис». В результате год назад в Тотьме впервые открылись четыре автоматических киоска по круглосуточному разливу питьевой воды для населения.

— Нами был найден низкозатратный в техническом исполнении способ питьевого водоснабжения по схеме «артезианская скважина — станция доочистки воды — торговые автоматы», — говорит предприниматель. — В качестве источника была выбрана местная артезианская скважина в поселке Усть-Еденьга, находящаяся в экологически чистом лесном массиве. К ней была подключена специально построенная станция очистки воды производительностью 20 куб. м / сутки, оснащенная современным оборудованием. Также была установлена система ультрафиолетового обеззараживания, что практически полностью исключило попадание в воду болезнетворных бактерий и микробов.

Первые два дня вода отпускалась всем желающим бесплатно, а у каждого пункта розлива проводилось обучение, как правильно пользоваться киосками. Затем вода стала продаваться по социальным ценам, доступным даже самым малообеспеченным слоям населения.

## На благо всех

Местные власти не могли остаться в стороне от реализации такого социально ориентированного проекта. Глава района **Сергей Селянин** признает, что качество воды в системе

водоснабжения города не соответствует санитарным нормам, при этом решение проблемы требует серьезного финансирования и в ближайшей перспективе неосуществимо. «Теперь же благодаря проекту компании «Коммунэнергосервис» жители города могут получить очищенную питьевую воду, соответствующую всем нормам, уже сегодня. Важно, что качество воды в постоянном режиме контролируется Роспотребнадзором», — подчеркивает Селянин.

Бизнес-проект Владимира Линькова как социально ответственный и новаторский получил поддержку сразу из нескольких источников: администрации района, областного департамента экономического развития, Фонда ресурсной поддержки малого и среднего предпринимательства Вологодской области, также определенная помощь была оказана в рамках реализации программы «Команда губернатора: муниципальный уровень». В итоге в 2015 году тотемский бизнесмен стал одним из победителей учрежденной «ОПОРОЙ РОССИИ» и Агентством стратегических инициатив Национальной премии «Бизнес-Успех». Лидером в номинации «Народный предприниматель» по Северо-Западному федеральному округу ему удалось



области как лучший молодой работник сферы бизнеса в ЖКХ. Кроме того, Владимир является депутатом муниципального собрания Тотемского района и входит в состав палаты молодых законодателей Совета Федерации РФ. А это значит, что он не понаслышке знает о проблемах жителей районов и небольших городов.

— Проект «Ваше здоровье» изначально был задуман нами как социально ориентированный, — говорит он. — Вода отличается высоким каче-

**Реализации проекта активно помогли органы власти муниципального и регионального уровня: проблема снабжения тотьмичей чистой водой требовала скорейшего решения.**

ством, свежестью и мягким вкусом, уникальным составом, который укрепляет здоровье и продлевает жизнь тотьмичей. Сейчас ведется активная работа по расширению сети киосков розлива воды. Хотелось бы и дальше приносить пользу людям, поэтому сейчас мы думаем над тем, какие еще социальные проекты можно реализовать на территории района и области. **Р**

стать благодаря голосам, полученным в ходе в ходе онлайн-голосования. Владимир Линьков имеет два высших образования: инженер тепло-снабжения и инженер энергоснабжения. Он прошел профессиональную подготовку и повышение квалификации в филиале Российской академии госслужбы и народного хозяйства при Президенте России. Имеет диплом правительства Вологодской

стать благодаря голосам, полученным в ходе в ходе онлайн-голосования. Владимир Линьков имеет два высших образования: инженер тепло-снабжения и инженер энергоснабжения. Он прошел профессиональную подготовку и повышение квалификации в филиале Российской академии госслужбы и народного хозяйства при Президенте России. Имеет диплом правительства Вологодской

# ПАЛКИ В КОЛЕСА

## ЧТО МЕШАЕТ НАШИМ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЯМ ЭФФЕКТИВНО РАБОТАТЬ

ТЕКСТ: СТЕПАН ТКАЧУК, РЕГИОНАЛЬНЫЙ УПОЛНОМОЧЕННЫЙ ПО ЗАЩИТЕ ПРАВ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ.

**Сравнительный анализ данных о количестве обращений предпринимателей к бизнес-омбудсмену свидетельствует об увеличении числа обращений в 2015 году, что может являться следствием увеличения доверия к институту уполномоченных в целом и улучшении информированности предпринимателей о существовании института и возможных способах защиты прав и интересов предпринимателей.**



Также это говорит об ухудшении положения представителей бизнеса в 2015 году в связи со сложной экономической ситуацией и частыми изменениями в законодательстве, за которыми предприниматели зачастую не в силах уследить, и которые требуют дополнительных финансовых издержек.

Особо хочется отметить, что наибольшее число обращений связано с действиями либо бездействием территориальных органов федеральных органов исполнительной власти и органов местного самоуправления — Администрации Вологды и мэрии Череповца. Жалобы на исполнительные органы власти области составляют значительно меньшее количество от общего числа обращений. Рассмотрим, с какими проблемами федерального и регионального уровня приходилось сталкиваться местным предпринимателям в прошлом году, и предлагаемые пути решения этих проблем.

### Сбор страдания

Возникновение существенных организационных и финансовых издержек у перевозчиков в связи с введением платы в счёт возмещения вреда, причиняемого автомобильным дорогам федерального значения транспортными средствами, имеющих разрешенную максимальную массу свыше 12 тонн.

Введение нового утилизационного сбора на сельскохозяйственную технику приводит к ситуации, когда его размер равен цене новой техники.

Утилизационный сбор в целях обеспечения экологической безопасности, в том числе для защиты здоровья человека и окружающей среды от вредного воздействия эксплуатации транспортных средств, с учетом их технических характеристик и износа в отношении самоходных машин и прицепов к ним введен с 1 января 2016 года в результате принятия Федерального закона от 29.12.2015 №392-ФЗ «О внесении изменений в статью 24.1 Федерального закона «Об отходах производства и потребления» от 24.06.1998 №89-ФЗ.

Ранее указанный сбор взимался только с колесных транспортных средств (шасси).

Плательщиками сбора являются российские производители, импортеры, а в ряде случаев и покупатели самоходных машин, прицепов к ним. К таким машинам относятся тракторы, комбайны и некоторая строительная техника.

Постановлением Правительства РФ №81 от 06.02.2016 г. «Об утилизационном сборе в отношении самоходных машин и (или) прицепов к ним и о внесении изменений в некоторые акты

Правительства Российской Федерации» утверждены правила взимания, исчисления, уплаты и взыскания утилизационного сбора в отношении самоходных машин и (или) прицепов к ним, а также возврата и зачета излишне уплаченных или излишне взысканных сумм этого сбора и перечень видов и категорий самоходных машин и прицепов к ним, в отношении которых, уплачивается утилизационный сбор, а также размеров утилизационного сбора. Указанные правила вступили в законную силу с 09.02.2016 года.

Размер утилизационного сбора на категорию (вид) самоходной машины и прицепа к ней равен произведению базовой ставки и коэффициента, предусмотренного для конкретной позиции перечня. Базовая ставка для расчета суммы утилизационного сбора в отношении самоходных машин и прицепов к ним равна 150 000 рублей.

Необходимо пересмотреть коэффициенты, определяющие размер утилизационных сборов в сторону уменьшения.

### По дороге разочарований

Движение по автомобильным дорогам на крупногабаритных транспортных средствах должно осуществляться по специальным разрешениям. За нарушение указанного порядка установлена административная ответственность.

Существует ряд проблем, связанных с передвижением сельскохозяйственной техники в период введения временных ограничений, связанных с возникновением неблагоприятных природно-климатических условий (как правило, совпадающих с посевной или уборочной страдой) (Приказа

Минтранса России от 12.08.2011 №211 (ред. от 16.09.2015) «Об утверждении Порядка осуществления временных ограничений или прекращения движения транспортных средств по автомобильным дорогам федерального значения и частным автомобильным дорогам»).

Порядок выдачи специального разрешения устанавливается уполномоченным Правительством Российской Федерации федеральным органом исполнительной власти. Приказом Минтранса РФ от 24 июля 2012 года №258 утвержден Порядок выдачи специального разрешения на движение по автомобильным дорогам транспортного средства, осуществляющего перевозки тяжелых и (или) крупногабаритных грузов (далее — Порядок выдачи разрешения).

Специальные разрешения на передвижение самоходных машин с крупногабаритными прицепами выдаются только в том случае, если на колесную технику имеется паспорт самоходной машины и государственной регистрационный знак. Только зарегистрированная в установленном порядке колесная техника отвечает требованиям безопасности для передвижения по автомобильным дорогам общего пользования. Так же запрещено движение самоходной техники без снятого крупногабаритного навесного оборудования по автодорогам общего пользования.

Указанные ограничения создают серьезные проблемы сельхозпроизводителям.

Следует внести изменения в пункт 20 приказа Минтранса России от 12.08.2011 №211 (ред. от 16.09.2015) «Об утверждении Порядка осуществления временных ограничений или прекращения движения транспортных средств по автомобильным дорогам федерального значения и частным автомобильным дорогам» в части отмены временных ограничений, связанных с возникновением неблагоприятных природно-климатических условий, для перемещения специальной сельхозхозяйственной техники на период ведения сезонных полевых работ.

## Строительный тормоз

**Систематические нарушения требований технических регламентов органами муниципальной власти при выдаче «Разрешений на строительство». Главная причина — непрофессионализм**

## и отсутствие ответственности должностных лиц за принимаемые решения.

Необходимо внести дополнения в часть 5 статьи 60 Градостроительного кодекса РФ в части предъявления регрессивного требования к органу власти, выдавшему незаконное «Разрешение на строительство», в случае причинения вреда собственнику здания, сооружения.

Большинство предприятий, имеющих в структуре опасные производственные объекты в черте населенных пунктов (АЗС, газонаполнительные станции, нефтебазы и т.д.), в нарушение требований статей 5 и 7 (ч.11) Федерального закона от 27.07.2010 N 225-ФЗ (ред. от 04.11.2014) «Об обязательном страховании гражданской ответственности владельца опасного объекта за причинение вреда в результате аварии на опасном объекте» не страхуют персонал организаций и население, попадающие в зону поражения при аварии на указанных объектах.

В соответствии с частью 11 статьи 7 Федерального закона от 27.07.2010 N 225-ФЗ (ред. от 04.11.2014) «Об обязательном страховании гражданской ответственности владельца опасного объекта за причинение вреда в результате аварии на опасном объекте» разработаны «Правила профессиональной деятельности страховщиков...» (утверждены Президиумом НССО, протокол №28 от 08.06.2011 г.). Пункты 3.3; 3.9; 3.10; 4.1; 4.5; 5.3 указанных Правил устанавливают четкий порядок определения максимального количества потерпевших в случае аварии, который не выполняется. Необходим контроль за достоверностью выполнения данных расчетов, который сегодня также не осуществляется.

Правительству РФ необходимо поручить МЧС России и Федеральной службе по экологическому, технологическому и атомному надзору (Ростехнадзор) осуществлять контроль за правильностью проведения указанных процедур страхования в целях обеспечения законных прав юридических лиц и населения, находящихся в опасных зонах опасных и особо опасных объектов. Указать национальному союзу страховщиков ответственности (НССО) на отсутствие необходимого контроля за деятельностью страховых организаций.

**Несовершенство норм административного**

## и арбитражно-процессуального законодательства, в частности норм АПК РФ, КоАП РФ.

Имеющаяся несогласованность действующих норм о подведомственности дел приводит к тому, что не только физические и юридические лица, но также судьи и ученые-процессуалисты испытывают трудности при установлении и применении норм о подведомственности.

## Обещанного три года ждут

### Неисполнение государственных и муниципальных контрактов со стороны публичных заказчиков.

Государственные и муниципальные заказчики допускают неисполнение или ненадлежащее исполнение перед добросовестными предпринимателями условий контрактов по оплате выполненных работ (поставленных товаров, оказанных услуг). Уполномоченный при Президенте Российской Федерации обратился к Президенту Российской Федерации с просьбой обратить внимание на проблему неплатежей по государственным контрактам. Для обеспечения выполнения поручения Президента Российской Федерации было дано указание Генеральной прокуратуре России 13.07.2015 № Пр-1349 о проведении проверок соблюдения законодательства Российской Федерации в части, касающейся своевременной оплаты заказчиками обязательств по исполненным государственным и муниципальным контрактам.

## Ось разорения

В поступающих обращениях отмечается, что спорные вопросы у бизнесменов вызывает процедура взвешивания грузовых транспортных средств на стационарных постах весового контроля по полной массе транспортного средства или по нагрузкам на каждую ось при перевозке продукции лесопереработки.

К перевозчику за перегруз помимо штрафа в соответствии со статьей 12.21 КоАП РФ предъявляются требования о компенсации вреда, причиненного автомобильной дороге от перевозки тяжеловесного груза. Все это негативно сказывается на развитии бизнеса в лесных районах области. Сложившаяся практика подлежит анализу и выработке предложений для внесения поправок в регулирование перевозок грузов. **Р**



# СБЕРБАНК

Всегда рядом

## ОТКРОЙТЕ НОВЫЕ ВОЗМОЖНОСТИ ДЛЯ ВАШЕГО БИЗНЕСА



### Кредиты «Экспресс-Ипотека» и «Экспресс под залог» на привлекательных условиях

☎ 900\*\* ☎ 8 800 555 55 50  
(звонки по России – бесплатно)

🌐 [www.sberbank.ru](http://www.sberbank.ru)

Кредит «Экспресс под залог» предоставляется индивидуальным предпринимателям и обществам с ограниченной ответственностью на цели развития бизнеса. Кредит «Экспресс-Ипотека» предоставляется физическим лицам (собственникам бизнеса общества с ограниченной ответственностью или собственникам бизнеса, зарегистрированным в качестве индивидуальных предпринимателей) для приобретения жилой и коммерческой (нежилой) недвижимости, в том числе земельных участков, на которых данная недвижимость расположена, а также обществам с ограниченной ответственностью и индивидуальным предпринимателям для приобретения коммерческой (нежилой) недвижимости, в том числе земельных участков, на которых данная недвижимость расположена. Кредит «Экспресс-Ипотека» предоставляется для приобретения сданных в эксплуатацию объектов недвижимости, расположенных на территории Российской Федерации, при наличии оформленного права собственности у продавца. Кредиты «Экспресс под залог» и «Экспресс-Ипотека» предоставляются заемщикам с годовой выручкой бизнеса не более 60 млн рублей и при условии ведения бизнеса не менее 12 месяцев, кроме таких видов деятельности, как оптовая торговля, грузовые перевозки, общественное питание, ремонт помещений, строительные-монтажные работы, клининговые услуги, по которым срок ведения бизнеса заемщика должен составлять не менее 18 месяцев, а для строительных и производственных компаний, а также при оформлении кредита «Экспресс под залог» под обеспечение в виде гарантии или под залог оборудования – не менее 24 месяцев. Банк вправе отказать в выдаче кредита без объяснения причин. Подробную информацию о кредитных продуктах «Экспресс под залог» и «Экспресс-Ипотека», об условиях кредитования и ограничениях, полных требованиях к заемщику, документах, необходимых для оформления кредита, уточните на сайте [www.sberbank.ru](http://www.sberbank.ru), в отделениях Банка, обслуживающих юридических лиц и индивидуальных предпринимателей, или по телефону 8 800 555 5 777. Условия действительны с 24.12.2015. Указание условий производится Банком в одностороннем порядке. Не является публичной офертой. ПАО Сбербанк. Генеральная лицензия Банка России на осуществление банковских операций № 1481 от 11.08.2015. Реклама.

# БУДУЩЕЕ, КОТОРОЕ НАМ СТРОИТЬ ВМЕСТЕ

ТЕКСТ: АЛЕКСАНДР НЕСТЕРОВ. ФОТО: ПРЕСС-СЛУЖБА ГУБЕРНАТОРА ВОЛОГОДСКОЙ ОБЛАСТИ

**На форуме «Время профессионалов», который прошел в апреле в Вологде, экспертное сообщество обсудило проект «Стратегии-2030». Документ должен задать понятный для всех вектор развития региона на ближайшие 15 лет.**

Губернатор Олег Кувшинников напомнил участникам форума, что еще в 2014 году был инициатором разработки Стратегии социально-экономического развития области и объяснил необходимость этого документа. «Сейчас регион развивается в рамках «Стратегии-2020», – сказал глава региона. – При ее разработке во главу угла ставилось развитие экономического потенциала, создание конкурентоспособных отраслей народного хозяйства. За это время ситуация в стране и области серьезно изменилась. Мы живем в новых геополитических и экономических условиях, которые необходимо учитывать. Экономика уходит несколько на второй план, а в центре внимания нового стратегического документа области – развитие человеческого капитала, улучшение качества жизни вологжан. Именно грамотная и эффективная политика в этой части станет драйвером экономического роста в ближайшие годы».

Выступавший на форуме член Совета Федерации от Вологодской области Юрий Воробьев подчеркнул, что тщательно разработанная стратегия развития региона – это, помимо прочего, важная основа для проведения успешной инвестиционной политики. «Ведь когда потенциальный инвестор знает целевые показатели развития, понимает, как будет развиваться инфраструктура интересующей его территории через пять, десять, двадцать лет, его мотивация ощутимо возрастает, – отметил сенатор, подчеркнув, что стратегическое планирование в регионе невозможно реализовать изолированно, без учета работы соседей. – Считаю принципиальной задачей при разработке региональных стратегий уделять должное внимание соответствующим шагам в соседствующих субъектах Федерации. Для того чтобы максимально полезно использовать наши



конкурентные преимущества, регионы Северо-Западного федерального округа должны постоянно находиться в контакте. Именно такое конструктивное общение дает выгоды для всех результаты».

Участники форума много говорили о молодежи, о необходимости формирования конкурентоспособного человеческого капитала, о развитии современных технологий подготовки кадров, о совершенствовании системы высшего и среднего специального образования. «Видимо, в XXI веке одним из основных направлений развития человечества является осознание и расширение пространства ответственности. Добиться этого возможно лишь через эффективную систему образования и воспитания, опирающуюся на смыслы и ценности России, – также отметил Юрий Воробьев. – Молодые люди нашего общества должны быть способны к самоорганизации и творческой деятельности, направленной на получение новых знаний и их активному использованию в интересах развития общества. Их надо «научить учиться», чтобы в ближайшие 30 лет их поколение могло изменить мир нашей цивилизации к лучшему».

Согласно обсуждаемому проекту по всем основным показателям развития – от роста ВРП до естественного прироста населения – к 2030 году

Вологодская область должна войти в двадцатку лучших регионов страны. Должны вырасти и количество жителей, и продолжительность жизни вологжан, и уровень доходов населения. А вот отъезд высокопрофессиональных кадров за пределы региона должны сойти практически на нет. Большинство участников форума уверено: реализация намеченных целей позволит сделать регион привлекательным для жизни, с развитой инфраструктурой, с развитой инновационной экономикой и стабильной бюджетной системой.

Добавим, что проведенным форумом обсуждение «Стратегии-2030» не заканчивается. С 1 мая проект документа будет размещен в Интернете, чтобы в течение трех ближайших месяцев каждый желающий мог с ним ознакомиться и оценить, насколько тот позволяет сделать Вологодскую область действительно привлекательным местом для жизни. После того как «Стратегия-2030» будет одобрена на федеральном уровне и обретет статус проекта нормативно-правового документа, будет организовано ее обсуждение в Законодательном собрании области. Ожидается, что «Стратегия» и соответствующий ей «План мероприятий» будут приняты правительством Вологодской области в октябре этого года **BB**

# СТРАТЕГИЧЕСКИЙ ЗАМЫСЕЛ

ТЕКСТ: ДМИТРИЙ СОКОЛОВ, ФОТО: ОЛЬГА ДЕРИЙ

**Правительство Вологодской области завершает разработку «Стратегии социально-экономического развития региона на период до 2030 года». Документ, разработчиком является департамент стратегического планирования области, уже прошел обсуждение с органами власти. Сейчас проект обсуждается с лидерами общественного мнения, экспертами, представителями профессиональных сообществ.**



**Светлана Пономарева:**

**«У людей должно быть понимание, что развитие возможно здесь. Надо создать для этого все необходимые условия».**

На одном из таких мероприятий начальник департамента стратегического планирования Светлана Пономарева рассказала представителям бизнеса и общественности о проекте «Стратегии» и ответила на вопросы.

## Человека не забыли

«В ходе проведенного исследования выяснилось, что из более чем 200

трендов можно выделить основной фактор социально-экономического развития, — говорит Светлана Пономарева. — Потеря человеческого потенциала приводит к тому, что регион может выпасть из национальных интересов. Сегодня численность населения — это количественный показатель, который перерастает в качественные характеристики,

обеспечивая необходимые условия жизни».

По ее словам, человек — это стержень стратегии. Рост численности жителей провоцирует потребительские скачки и развитие различных сфер экономики. Между тем, вокруг нашей области постепенно формируется своеобразный «негативный магнит». Вологжане уезжают в столичные города и соседние регионы, за рубеж. И это не только молодежь, которая едет учиться и работать в города с престижными вузами. В структуре уезжающих значительную долю занимают женщины. «Для региона это очень серьезная потеря репродуктивного потенциала», — отметила начальник департамента стратегического планирования.

Для преломления негативных процессов наша область должна превратиться в центр притяжения как для вологжан, так и для жителей других субъектов Федерации. Сейчас в регионе ведется работа по составлению паспортов развития для каждого населенного пункта. Состояние демографии станет одним из целевых показателей, от величины которого будет зависеть уровень поддержки поселений и городов из областного бюджета. «В работу властей вводится фактор численности, — пояснила Светлана Пономарева. — Если глава поселения будет знать, что одним из главных показателей для него является количество людей в его населенном пункте, его действия будут постоянно направлены на создание условий для сохранения и увеличения численности местных жителей. Будущее местонахождения школы, детского сада и прочих учреждений будут привязаны к численности населения. А это значит, что будущее находится

в руках как власти, так и самого населения, ответственного за развитие территории».

Та же логика и на более высоком территориальном уровне: чем больше численность населения региона, тем больше возможностей включиться в федеральные программы, создать вуз общенационального значения и т. д.

Согласно оптимистичному сценарию «Стратегии-2030», через полтора десятка лет население области должно увеличиться на 300 тысяч человек — с 1 млн 189 тыс. до почти полутора миллиона человек. Согласно базовому, оно возрастет до 1 млн 205 тыс.

Чтобы достичь к 2030 году «базового» показателя, достаточно повышать рождаемость и среднюю продолжительность жизни, что во многом делается уже сейчас. Для достижения планки в 1,5 млн нужна другая политика — активное привлечение в область населения извне.

«Мы официально готовы участвовать в федеральных программах по переселению, — сообщила начальник департамента стратегического планирования. — Это переселение к нам жителей Севера, жителей других российских регионов и даже некоторых соседних стран. При этом цель — привлечь прежде всего высококвалифицированных специалистов с семьями и только тех людей, которые уже интегрированы или смогут легко интегрироваться в нашу культуру. Для всего этого необходимо развивать в области соответствующую социальную инфраструктуру, и мы к этому готовы».

На Вологодчине планируется создать условия, способствующие комфортной жизни и реализации

## Светлана КУЛИКОВА, исполнительный директор регионального отделения ООО МСП «ОПОРА РОССИИ»:

«Мы изучили «Стратегию-2030» и внимательно следим за ее обсуждением. Например, содержание пункта, определяющего деятельность в сфере предпринимательства и делового климата, является, на наш взгляд, очень здравым, и мы здесь во многом согласны с областной властью.

Однако этот документ в основном носит общий характер, обозначая основные цели, задачи и направления. Предоставить конкретику правительство области обещает чуть позже, на следующем этапе работы. Планируется, что это будет план реальных действий и мероприятий, четко привязанный к «Стратегии». «ОПОРА РОССИИ» ждет, когда власть начнет реализовывать этот этап и предъявит обещанный план. Когда он появится, мы тщательно его изучим и обязательно внесем свои предложения».



потенциала вологжан. Приоритетами пространственного развития станут как агломерации, так и муниципальные центры и сельские территории: Кадуй — Череповец — Шексна и Сокол — Вологда — Грязовец.

## Я знаю, саду — цвести

Судя по стратегическому замыслу, в экономическом отношении регион ждут интересные времена. Экономика мира и страны вступает в новый технологический цикл, что дает области неплохие возможности для экономического роста. Но замысел не может быть реализован без модернизации имеющихся производств и внедрения новых технологий.

«В Вологодской области уже имеются перспективные технологические разработки, — уверена Светлана Пономарева. — Например, это нанокompозиты для металлургии. Весьма перспективные

направления — стекольные композиты, текстильное направление по выработке тканей с определенными свойствами и т. д.».

Также планируется, что экономика Вологодчины будет развиваться по принципу территориальной локализации предприятий, выпускающих продукцию с глубоким переделом. При этом делается акцент на то, что собственное сырье должно перерабатываться на месте.

На выходе должен производиться товар с высокой добавленной стоимостью. А для этого необходимо создать для таких предприятий особые экономические условия и территориальные зоны.

Не менее важным источником развития региона должны стать эффективные идеи и проекты, разработанные и предложенные самими вологжанами.

«Когда мы призываем присылать идеидля «Стратегии», КПД откликов очень низкий: из 100 человек отзывается примерно 3, — с сожалением констатирует Светлана Пономарева. — Видимо, этот процесс необходимо совершенствовать — например, привлекать к сбору идей общепризнанных лидеров в сфере бизнеса».

**Журнал «Бизнес и Власть» просит всех читателей, желающих внести свой вклад в развитие Вологодчины и имеющих идеи или проекты, реализация которых может принести области реальную пользу, направлять их к нам в редакцию или по электронной почте лично Светлане Анатольевне Пономаревой: PonomarevaSA@gov35.ru.**

## Юлия МАРТЫНОВА, начальник департамента строительства и жилищно-коммунального хозяйства области:

«Мы опередили направления развития сферы жилищного строительства. Это развитие рынка жилья экономического класса, в котором стоимость квадратного метра не будет превышать 35 тысяч рублей, а также формирование арендного жилья для граждан с невысоким уровнем доходов, обеспечение жильем отдельных категорий граждан путем предоставления государственной поддержки, развитие индивидуального жилищного строительства в сельской местности за счет предоставления земельных участков, обеспечение безопасных и благоприятных условий проживания граждан путем проведения капитального ремонта многоквартирных домов».



# ОБЩЕЕ ДЕЛО

ТЕКСТ: ИВАН СЕМЕНОВ, ФОТО: ОЛЬГА ДЕРИЙ

**Как оценивают «Стратегию социально-экономического развития Вологодской области» представители региональной законодательной власти? После «Встречи без галстуков», организованной Клубом «Инсайт», мы обратились с несколькими вопросами к депутату областного Законодательного Собрания Денису ДОЛЖЕНКО.**



— Денис Евгеньевич, на ваш взгляд, «Стратегия-2030» — это реальный документ, который исполнительная власть намерена действительно выполнять или это очередная декларация, каких за последние 30 лет было не мало?

— Надо сказать, что само по себе содержание «Стратегии» производит довольно убедительное впечатление. В ней поставлены правильные цели и задачи, сформулированы верные направления развития, приведены довольно грамотные решения существующих и перед областью проблем. Вопрос в том, действительно ли готова власть реализовывать все эти цели и направления, и хватит ли у нее на это умения и ресурсов?

Стратегия рассматривалась на разных площадках, при участии экспертов разного уровня и представителей общественности. Прошло 15 круглых столов, на которых подробно рассматривались различные составляющие стратегии, я лично участвовал в семи из них.

Сегодня мы обсудили со Светланой Понамаревой «Стратегию-2030» в неформальной обстановке.

Собрались люди разных профессий: бизнесмены, юристы, менеджеры, журналисты, общественные

деятели. Разговор получился очень интересным, местами даже острый.

Надеюсь, что это будет настоящая действенная программа развития, которая сработает и даст эффективный результат.

— На ваш взгляд, насколько обоснован демографический принцип, лежащий в основе «Стратегии»?

— Думаю, это правильный подход. Приведу конкретный пример. Будучи депутатом Законодательного Собрания, я вхожу в состав его постоянного комитета по экономической политике и собственности. Часто у нас на комитете возникают вопросы: пустить ли транспорт в село, где проживают, скажем, 5-10 человек, стоит ли прокладывать туда газопровод, и так далее. И мы встаем перед выбором: сделать что-то для людей или решить вопрос с точки зрения экономической выгоды.

Так вот, если в основу развития области будет положен демографический фактор, мы сможем говорить властям и жителям поселений: «Если у вас будет 100 человек, тогда у вас будет автобус», «если у вас будет 500 человек, тогда будет газопровод». И, естественно, любой руководитель на месте, зная эти параметры, будет равняться

на них — начнет привлекать людей, создавать рабочие места, создавать инфраструктуру, которая необходима для комфортной жизни этих людей.

Главное, чтоб строительство социальных объектов — детских садов, школ, ФОКов и т.д. — шло параллельно с приростом населения, а не через годы, после заселения, как мы имеем сейчас. Например, в микрорайон Прилуки, где появляются новые дома, переселяют людей из ветхого и аварийного жилья, а строительство садов и школ запланировано в далекой перспективе. Это неправильно!

— Сработает ли такая политика?

— Я думаю, что мы все должны сделать так, чтобы она сработала. И государству, и бизнесу нужно создавать то, что удовлетворяло бы потребности молодежи: хороший вуз, хорошие рабочие места, инфраструктуру развлечений.

Например, молодые люди занимаются бизнесом, ходят на работу, но вместе с тем, должно быть место, где они могли бы интересно, с пользой и комфортом провести время с друзьями и детьми. Сейчас в Вологде появляются центры, где можно отдохнуть. Тем не менее, их все равно не хватает даже в областной столице, а уж о «глубинке» я и не говорю. Не хватает садов, школ, бассейнов, где бы не было очередей, и где люди могли бы выбрать время посещения, удобное для себя. Не хватает катков. Не хватает многих других культурных и социальных учреждений. Надо заниматься решением этих проблем.

Стратегия развития области — это наше общее дело. В достижении ее целей должны принять участие все: и чиновники, и бизнес, и общественные организации, и СМИ, и обычные вологжане. Тогда у нас появится шанс через 15 лет увидеть Вологодскую область высококоразвитым и привлекательным регионом с растущим населением, где хочется жить, учиться, работать, растить детей. **66**

# ГИБКОСТЬ ДИСКАУНТЕРА

ТЕКСТ: ЕГОР ЕЛИН. ФОТО ИЗ АРХИВА КОМПАНИИ

**Сегодня среди жителей Вологодской области значительная часть является абонентами оператора Tele2, другие еще раздумывают, сделать ли шаг в сторону разумной экономии. Но, безусловно, нет тех, кто о Tele2 никогда не слышал. Масштабная работа компании стала особенно заметна в 2015 году, когда оператор запустил долгожданную технологию 3G, обеспечив быстрым мобильным интернетом жителей области.**



Как удалось сделать это в столь короткие сроки, в период, когда большинство компаний сокращают расходы на развитие, мы поговорили с директором вологодского филиала Tele2 Русланом Никитенко.

— **Руслан, Tele2 относительно других операторов, работающих на вологодском рынке, — довольно молодая компания. Но вы ставите перед собой серьезные планы и успешно их добиваетесь. В чем секрет успеха?**

— Действительно, Tele2 развивается очень стремительно. В 2015 году нас признали самой быстрорастущей компанией России. Это о многом говорит. Взять даже развитие сети третьего поколения. Наши коллеги по телеком-рынку строили свои сети долгие годы, на покрытие всей области у них ушло в среднем 5—7 лет. Мы же сделали это менее чем за год. 29 апреля 2015 года быстрый мобильный интернет Tele2 стал доступен жителям Вологды, Череповца и Сокола. Ровно через год мы уже смело заявляем: наш 3G есть во всех городах, районных центрах, крупных деревнях и селах.

— **Строительство базовых станций у вас выпало на кризис. Как удалось справиться?**

— Во-первых, было важно составить четкий план и строго ему следовать. Грамотное инвестирование позволило нам построить даже больше базовых станций, чем было запланировано изначально. Тот факт, что Tele2 пришла на рынок скоростной передачи данных позднее других операторов, позволил нам использовать лучший опыт: более эффективно распределять базовые станции и использовать каналы связи.

— **Как правило, значительные расходы, которые несет компания, частично ложатся на плечи потребителей. Выросли ли цены на услуги Tele2 после столь масштабных работ?**

— Однозначно — нет! И я поясню, почему. Ключевое значение имеют политика дискаунтера и эффективная бизнес-модель. В дополнение к тому, что мы используем лучшие решения на рынке при техническом развитии, у нас поддерживается оптимальная численность персонала. Tele2 берет в команду только настоящих профессионалов, у нас сотрудников примерно в 3,5 раза меньше, чем у конкурентов. Мы нацелены на разумный и взвешенный подход к издержкам, выбираем лучших подрядчиков и выгодные цены, при этом строим сеть на самом современном оборудовании.

Стоит отметить, что 3G, как мы и ожидали, стал драйвером роста абонентской базы и, соответственно, выручки. Это также помогло Tele2 сохранить цены. Еще год назад в преддверии запуска сети третьего поколения, мы разработали ряд пакетных тарифов. Сейчас на телеком-рынке это очень актуальная тенденция, потому что пакетные тарифы действительно удобны. За абонентскую плату, размер которой варьируется в зависимости от потребностей клиента (в Tele2 — от 90 руб. в месяц), можно получить все необходимые услуги — и минуты

разговоров, и интернет-трафик, и сообщения, причем на некоторых тарифах использовать их можно по всей России. В течение года, отыраясь на потребности абонентов, мы несколько раз пересматривали содержание пакетов, и сейчас пришли к оптимальному решению.

— **Tele2 — оператор не только для физических лиц, но и для бизнесменов. Что изменилось за последний год в этом направлении?**

— Совсем недавно мы качественно обновили тарифы для корпоративных клиентов, включив в них мобильный трафик. Тарифы называются очень просто — «Альфа», «Бета», «Гамма» и «Вега». Самый доступный — «Гамма» — стоит 220 рублей в месяц, за эти деньги абонент получает 500 минут разговоров, 500 SMS и 5 Гб мобильного интернета. Наиболее «объемный» тариф — «Альфа», в него включены 2,5 тысячи минут, столько же сообщений и 15 Гб трафика, а это — проверил на своем опыте — просто гигантский объем, хватит даже для того, чтобы провести трансляцию совещания. При этом все входящие в роуминге по России — бесплатны на всех бизнес-тарифах.

— **Как изменилось отношение бизнеса к компании Tele2?**

— Если раньше мы в основном ориентировались на малый бизнес, то сейчас очень активно работаем со средним и делаем первые шаги в направлении крупного бизнеса. В списке наших действующих бизнес-абонентов как градообразующие предприятия и крупные федеральные сети, так и владельцы совсем небольших компаний. Наверное, это удастся нам благодаря индивидуальному подходу и гибкости. Мы ориентируемся на потребности клиентов и действуем быстро, это наша главная отличительная особенность. **Р**



*Широкий модельный ряд выпускаемой продукции ОАО «ЧЛМЗ» удовлетворит потребности любого заказчика.*

# КЛАСТЕРНЫЙ ПОТЕНЦИАЛ ЧЛМЗ

ТЕКСТ: ЕГОР ЕЛИН. ФОТО ИЗ АРХИВА ПРЕДПРИЯТИЯ

**В Вологодской области на самом высоком уровне заявлено о начале организации двух новых кластеров — машиностроительного и индустриально-образовательного. И хотя такими фактами нас нечасто балуют новостные экономические ленты, еще большее внимание обращает на себя тот факт, что в центре этих двух важнейших для развития региона событий оказалось не перестающее приятно удивлять предприятие — Череповецкий литейно-механический завод.**



Генеральный директор ОАО «ЧЛМЗ» Владимир Боглаев.

В частности, инициатива о создании машиностроительного кластера была озвучена на подписании «Соглашения о сотрудничестве» между правительством области и Минским тракторным заводом, которое состоялось на промышленной площадке ЧЛМЗ. Непосредственно после этого события, широко освещавшегося в СМИ, мы обратились за комментариями к генеральному директору предприятия **Владимиру Боглаеву**, который возглавляет предприятие почти двенадцать лет и имеет непосредственное отношение к возрождению машиностроительной отрасли в регионе.

— Владимир Николаевич, не могли бы вы более подробно рассказать о «неожиданно» озвученной губернатором Олегом Кувшинниковым идее создания в Череповце машиностроительного кластера?

— Неожиданным это событие для заводчан не стало, это уж точно. Если вспомнить историю нашего предприятия, то оно создавалось именно как производство по ремонту тракторной и экскаваторной техники. Как говорится, новое — это хорошо забытое старое. А к тому факту, что Вологодчина сегодня вышла в лидеры по производству колесных тракторов в России, мы последовательно шли с 2009 года, когда и было

принято решение о начале лицензионной сборки на ОАО «ЧЛМЗ» ряда белорусских моделей. Да, действительно, за семь лет мы сделали в этом направлении серьезный прорыв, но говорить о случайности революционных изменений, происходящих в машиностроительной отрасли Вологодчины, будет явно неправильным.

Несколько лет назад в стратегии развития Череповца развитие машиностроения было обозначено как один из приоритетов действий городских властей на пути диверсификации экономики и снижения зависимости, присущей моногородам. За это время наш завод смог в основном решить проблемы обеспечения газом и теплом, провести значительную модернизацию литейного оборудования, станочного парка, контрольно-измерительных лабораторий. Все это позволило выйти в число лидеров по производству сложнейших изделий для нескольких отраслей российской экономики. В частности, завод по значительному ряду номенклатуры для нефтехимии и металлургии в нашей стране вообще является единственным производителем, который не на словах, а на деле смог решить проблему импортозамещения в сложных машиностроительных переделах. Причем эти сложнейшие изделия — от производства заготовок и литья спецсплавов до сборки и точной мехобработки — мы освоили у себя полностью.

Хотя наш коллектив специалистов очень интернационален (в нем вы встретите представителей



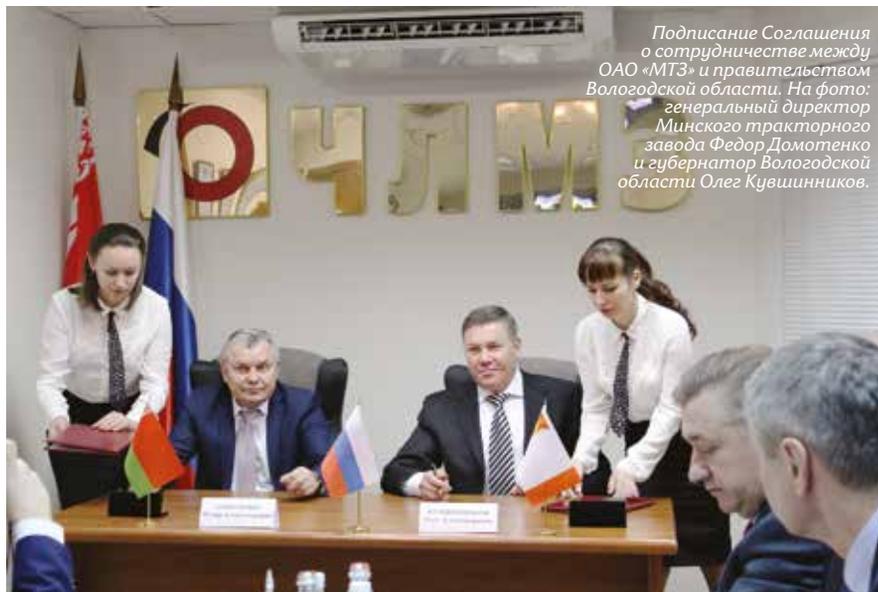
Делегация Вологодской области на Втором форуме регионов России и Белоруссии в Сочи представила президентам двух союзных стран череповецкий экскаватор-погрузчик.

из различных регионов России и республик бывшего Советского Союза — от Молдавии и Донбасса до Татарстана и Таджикистана), но ведущий костяк «технарей» — это выходцы из Белоруссии, получившие огромный профессиональный опыт на крупнейших предприятиях братской республики. Поэтому не случайно, что производственная кооперация именно с белорусскими заводами развивалась достаточно успешно, а совместный с минским заводом проект развития сборочного производства оказался самым эффективным из числа организованных этим холдингом в России совместных предприятий. Как признание этого факта в декабре 2014 года

на итоговом совещании дилеров и сборочных производств МТЗ в Минске Череповецкий литейно-механический завод был награжден дипломом как лучшее сборочное предприятие России.

— Понятно, что проект развивается успешно: еще в сентябре прошлого года на Втором форуме регионов России и Белоруссии губернатор Олег Кувшинников, стоя на стенде возле череповецкого трактора, доложил Президенту страны, что сегодня каждый третий трактор российского производства собирается на Вологодчине. Но в чем был смысл подписания «Соглашения», если и так все идет своим чередом, причем превосходно?

— Соглашение — это лишь вершина той работы, которая сделана и которую еще предстоит сделать с обеих сторон. На череповецкой площадке на самом деле последние два года международным холдингом «Минский тракторный завод» проводились невидимый постороннему глазу масштабный эксперимент по повышению эффективности управления своей товаропроводящей сетью, а также большая работа по поиску новых форм и видов финансирования собственного развития в валюте основного своего рынка сбыта. И результаты этого эксперимента были ошеломляющие. Думаю, читатели знают, что в Череповецком районе уже долгое время работает белорусский Торговый дом «МТЗ Северо-Запад». Было принято



Подписание Соглашения о сотрудничестве между ОАО «МТЗ» и правительством Вологодской области. На фото: генеральный директор Минского тракторного завода Федор Домошенко и губернатор Вологодской области Олег Кувшинников.

решение об объединении усилий торговой и производственной площадок для достижения поставленной выше цели. Хотя 2015 год был достаточно сложным для рынка тракторов в России (емкость сжалась более чем на 40% к уровню 2014 года), объединенная торгово-производственная площадка Череповца добилась прироста в реализации тракторов на 48%!

Если же говорить о нашем предприятии, то в 2015 году оно в российском производстве тракторов в доле соотношении даже немножко превысило цифры, озвученные Президенту России вологодским губернатором. Так что сегодня наш Череповец — не только город металлургов и химиков, это уже и город машиностроителей.

Хотя должен констатировать, что положительный эффект был предсказуем: примером

экономической целесообразности действий по использованию Череповца как базового города для управления своими основными проектами в России могут служить подобные решения двух транснациональных гигантов, которые перенесли многие управляющие функции из Москвы в Череповец: это ПАО «Северсталь» и ОАО «ФосАгро». Оказалось, что соотношение цены и качества соответствующего управляющего персонала тут гораздо лучше, чем в столицах, а качество финансовых и бухгалтерских работников значительно превосходит кадры Москвы и Санкт-Петербурга. В Череповце уже сложился крупный центр финансового управления транснациональных холдингов. В этой короне явно не хватало международных компаний, которые можно отнести не только к сырьевому или низкочередельному сектору экономики. Если грамотно

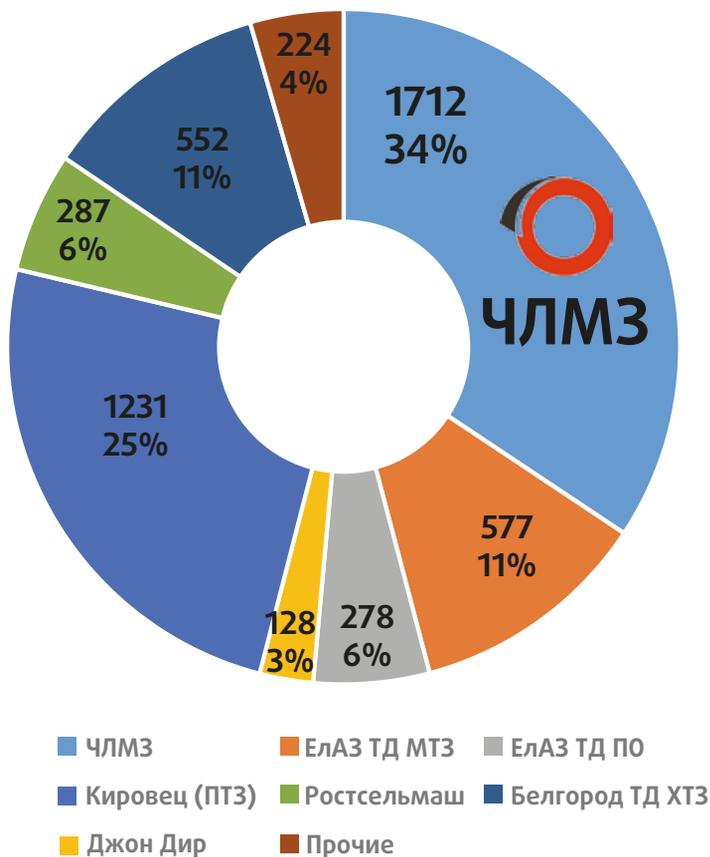
развить идею организации на этой территории одного из центров управления торговлей и российского производства тракторов, то, очевидно, можно говорить о возможном получении дополнительных преференций для всех сторон, участвующих в этом симбиозе.

В основе идеи развития темы может лежать явная вертикальная интеграция крупнейших транснациональных российских бизнесов. Тракторостроение, безусловно, нуждается в бесперебойных поставках качественного металла и метизной продукции (кроме того, в Вологде работают два предприятия по производству подшипников). Потребителем тракторов является в своей основе российский сельхозпроизводитель, который, в свою очередь, еще больше, чем на технику, тратит денег на закупку удобрений «ФосАгро». Очевидные направления зависимых финансовых потоков вполне можно вписывать в программы финансирования как чисто банковского (коммерческого) кредитования, так и бюджетного. Очевидно, что и бренд ОАО «МТЗ» будет в этом созвездии приобретать черты транснационального холдинга, более привычного к пониманию инвесторов, что неизбежно должно увеличить его капитализацию.

Даже не очень длительные по историческим меркам совместные проекты уже позволили ЧЛМЗ привлечь в отечественный тракторный проект более семисот миллионов кредитных ресурсов Сбербанка. И если смотреть чуть дальше, то, говоря о развитии вологодско-белорусских контактов, мы неизбежно подойдем к необходимости организации крупной логистической компании, парк которой будет состоять, очевидно, только из белорусских машин, что неизбежно повлечет за собой возрождение качественных сервисных и ремонтных служб для всей области с более чем двумя сотнями рабочих мест.

Кроме того, станет еще более очевидной привлекательность создания давно обсуждаемого проекта по организации в Череповце завода по конвейерному восстановлению узлов и агрегатов для карьерной техники. Напомню, что три из четырех крупнейших горнообогатительных комбинатов на Кольском полуострове принадлежат череповецким транснациональным компаниям, а один из основных поставщиков и разработчиков

**Рынок тракторов, произведенных в РФ**  
(количество штук  
и процент от рынка за 2015 год)





*Студенты Череповецкого лесомеханического техникума знают трактор «Беларус» до последнего болта.*

тяговых двигателей для тяжелых карьерных самосвалов — ОАО «Силловые машины» — не только находится в собственности того же владельца, что и «Северсталь», но и территориально расположен в нашем регионе. Это очень удобно для дальнейшего развития темы с большим потенциалом как для белорусской, так и российской, вологодской стороны.

Так что подписанное «Соглашение» — это одновременно и фиксация достигнутых результатов, и желание достичь большего, развивая успех. При этом потенциал совместных проектов Вологодчины и Белоруссии превышает смелость любых фантазий.

— **Так, может, эти намерения и останутся лишь фантазиями? Тем более что масштаб развития проекта действительно сегодня сложно представить. Как планируете двигаться в обозначенном вами направлении?**

— Как раз не в наших правилах говорить не по делу. За фасадом подписания международного соглашения в Череповце остался целый ряд рабочих встреч, к исполнению протоколов которых мы приступили немедленно. В рамках принятых руководством Вологодской

области и ОАО «МТЗ» решений уже начата масштабная работа по локализации производства на ЧЛМЗ белорусских тракторов. Благо наше сборочное производство выгодно отличается то, что мы обладаем всеми видами технологических машиностроительных переделов: заготовительным, сварочным, литейными (некоторые для России являются уникальными), механообрабатывающими (в т. ч. особо точными) и механосборочными. Сейчас в Минске почти постоянно находится рабочая группа инженеров из Череповца.

Резкое ускорение темпов работы в этом направлении произошло после нескольких очень непростых совещаний в Москве, где руководители Минпромторга, Вологодской области, ОАО «МТЗ» и ОАО «ЧЛМЗ» разрабатывали «дорожную карту» по наращиванию российских переделов в отечественном тракторостроении. Хотя и сегодня в тракторе под маркой «Беларус» адвалорная доля России уже колеблется от 42 до 60%, но мы поставили себе еще и цель обеспечить быстрое освоение целого ряда изделий в кооперации с компанией «Северсталь», значительно увеличив глубину переделов работы с прокатом. Также наш завод приступил к освоению целого ряда автокомпонентов для собственного производства и других потребителей на российском рынке.

К сожалению, в местной прессе уделили мало внимания двум большим совещаниям между руководством МТЗ и «Северстали». А ведь за совместными решениями, подписанными Федором Домотенко и Сергеем Тороповым, стоит не просто задача укрепления кооперационных связей, но и масштабный совместный технический проект. Инженеры череповецкого металлургического гиганта уже согласовывают соответствующие программы освоения новой для себя номенклатуры для минского предприятия. Только в апреле было подписано более десятка много- и двухсторонних соглашений, а также рабочих протоколов с участием администрации Вологодской области, МТЗ, Сбербанка, «Северстали» и ЧЛМЗ.

— **Владимир Николаевич, масштабы обозначенных вами проектов требуют значительных производственных площадей**



*Еще один трактор «Беларус-1221» сходит с конвейера ОАО «ЧЛМЗ».*

**и, самое главное, большого количества и хорошего качества кадров. Как собираетесь решать эту проблему?**

— Что касается территориального расширения, то в нашей части промышленной зоны города сегодня есть более десятка разной степени пригодности площадок, с собственниками которых мы ведем переговоры. В них в качестве заинтересованной стороны участвуют и кредитные институты. Учитывая многолетнюю депрессивность и практически уничтоженную инженерную инфраструктуру этой территории, думаю, что часть переговоров обязательно будет доведена до конечных сделок. Ну а что касается кадрового потенциала этих проектов, то вот вам и ответ на вопрос о том, как и почему родилась идея организации индустриально-образовательного кластера.

**— А разве ваш первый образовательный проект — Экспериментальный машиностроительный полигон — не является достаточным механизмом для решения задачи подготовки кадров? Зачем нужен еще и кластер?**

— Действительно, практикоориентированное образование служит серьезным подспорьем в решении подготовки специалистов и рабочих: опыт четырех лет функционирования проекта это доказал. Да и не мог не доказать: курсант или студент, который учится профессии не только за партой, но и работает (пусть и учеником) в действующих рабочих бригадах, очевидно,



**Владимир Боглаев: «Потенциал совместных проектов Вологодчины и Белоруссии превышает смелость любых фантазий».**

будет более подготовлен по своей специальности.

Но суть перехода к этапу индустриально-образовательного кластера в другом. Впервые эта идея была озвучена сразу после открытия на нашем заводе машиностроительного полигона. Она подробно обсуждена на страницах вашего издания несколько лет назад в статье «Пирамиды Боглаева: почему право на власть становится функцией владения знаниями». Коротко обозначу суть принципов организации бизнес-модели ОАО «ЧЛМЗ». На территории предприятия по факту функционируют производственный бизнес-инкубатор и технопарк в одном флаконе. Постоянно растущий коллектив обеспечивается вновь создаваемыми рабочими местами за счет запуска все новых и новых проектов. Сегодня количество тем, которые так или иначе обсуждаются на рабочих совещаниях предприятия, уже превышает численность работников всего завода. Понятно, что мы не можем отработать их все и охватываем лишь малую часть. Если бы с нами на протяжении последних лет каким-либо образом участвовали в процессе молодые и амбициозные ребята, то им точно сегодня уже не пришлось бы волноваться о том, кто их примет на работу. Они сами себе создали бы рабочие места вне

зависимости от ситуации на рынке труда и настроений нанимателей.

Идея индустриально-образовательного кластера состоит в переходе от индивидуального практикоориентированного обучения на машиностроительном полигоне к многократному воспроизводству новаторских групп, которые «заточены» на создание новых продуктов и готовы выводить их на рынок даже путем самостоятельного поиска финансирования для организации новых производств.

И если уж подходить к решению проблемы диверсификации экономики моногородов, то этот подход сегодня не только привлекателен теоретически, но и показал на практике свою эффективность. Ведь развитие литейно-механического завода все это время происходит без единого рубля государственной поддержки на территории, очень непростой с точки зрения инженерной инфраструктуры. Раз мы смогли научиться жить и работать в таких условиях, то, вероятно, сможем научить этому и тех, кому завтра вступать во взрослую жизнь. А проектов у нас хватит не только на два кластера, с которых начался наш разговор. Только ими мы будем заниматься вместе с теми, кто придет к нам учиться, и лучшие из этой смены станут во главе новых видов бизнеса. **Р**



*Российский покупатель без тракторов не останется. Площадка готовой продукции ОАО «ЧЛМЗ».*

# МАШИНОСТРОИТЕЛЬНЫЙ ПОТЕНЦИАЛ

ТЕКСТ: ДМИТРИЙ СОКОЛОВ

**Для развития машиностроения нужно разработать промышленную стратегию, осуществлять планирование, грамотно использовать имеющиеся ресурсы и активно помогать малому и среднему бизнесу, работающему в машиностроительной отрасли. Так считает заместитель директора Института социально-экономического развития территорий РАН Константин ГУЛИН.**

## В чем проблема?

По мнению ученого, сегодня государство начинает понимать важность поддержки отечественной промышленности и постепенно приступает к помощи машиностроительным предприятиям. Тем не менее пока это выглядит больше как попытка в ускоренном режиме возродить то, что усиленно и во многом целенаправленно разрушалось в течение последних 25 лет. Делается она не столько потому, что правительство осознало неправомерность своей прежней экономической политики и решило ее поменять, сколько потому, что резко возросли внешние угрозы и упали цены на сырьевые ресурсы.

— Конечно, сохраняются определенные ожидания, что цены на нефть вырастут, и ситуация вернется в прежнее русло. Но я думаю, что это слабые надежды, — считает заместитель руководителя ИСЭРТ РАН. — Сейчас нужно всерьез заняться подъемом своей промышленной базы и прежде всего — развитием машиностроения, в том числе производством станков и оборудования, которые на данный момент в большинстве своем закупаются за рубежом. А если речь идет о высокотехнологичных станках и оборудовании, то здесь мы почти полностью зависим от зарубежных поставок.

За последние годы в стране наметились некоторые положительные сдвиги в этом направлении, например, издан ряд нормативно-правовых актов, на основе которых можно начать формировать промышленную политику и приступать к возрождению отечественной промышленности. Однако пока реализуемые

государством подходы не отличаются целостностью, а основной упор делается прежде всего на развитие военно-промышленного комплекса и поддержку крупных системообразующих предприятий.

Главная же проблема, которая мешает развиваться не только отечественному машиностроению, но и отечественной экономике в целом, — то, что Россия фактически продолжает оставаться в рамках так называемого «Вашингтонского консенсуса». Это тип макроэкономической политики, который в свое время был разработан Международным валютным фондом для развивающихся стран, которым он давал кредиты. Чтобы обеспечить их возврат, в данных странах вводилась система жесткого финансового управления, нацеленная на сдерживание инфляции любыми путями, прежде всего за счет ограничения государственных расходов.

Подобная система управления загоняет финансово-экономиче-

денег в стране. Уровень монетизации российской экономики сегодня очень низок, из-за чего предприятиям катастрофически не хватает инвестиций. В результате отечественные машиностроители вынуждены не столько развиваться на благо государства и общества, сколько существовать за счет собственных ресурсов. В сегодняшней ситуации, когда перед экономикой страны открылось большое количество возможностей, которые можно и нужно реализовывать, это не просто неприемлемо, а ненормально.

Отчасти усугубляет положение и налоговая система, которая также не стимулирует развитие российского машиностроения. В большинстве экономически развитых стран основным бюджетообразующим налогом является налог на доходы физических лиц, в то время как в России эту роль в большей степени выполняет налог на прибыль. Такая практика налогообложения приводит

**В Вологодской области есть малые предприятия, которые обладают большим потенциалом развития, и важно просто помочь ему раскрыться.**

скую политику государства, где она используется, в рамках некой жесткой монетарной схемы. Несмотря на то что Россия уже довольно давно не имеет кредитных обязательств перед МВФ, в нашей стране по-прежнему реализуется эта стратегия, проводниками которой являются Центральный банк РФ и Министерство финансов РФ.

Как следствие — серьезной проблемой для отечественного машиностроения является нехватка

к сокращению инвестиционных возможностей предприятий.

Выходом в этой ситуации могла бы стать государственная политика, направленная на создание условий расширенного кредитования предприятий машиностроения, но ее по большому счету не существует. Нет долгосрочных кредитов с небольшими процентами, отсутствуют нормальные инвестиционные банки. Очень мало программ, которые позволяли бы

предприятиям, прежде всего малым и средним, получить заем на льготных условиях. Правда, в последнее время появились отдельные финансовые инструменты, которыми можно воспользоваться (займы Фонда развития промышленности и т. д.), но они фрагментарны и не меняют ситуацию в целом. Нормальный долговой рынок в стране отсутствует.

### Что делать?

Машиностроение — «локомотив» современной экономики: именно он обеспечивает стабильный рост ВВП, именно на его базе возможно создание целого ряда прорывных технологий, которые помогут обеспечить системный и масштабный подъем всему народному хозяйству страны. Для того чтобы эта отрасль могла развиваться, нужно в первую очередь сформулировать ее стратегию в рамках общенациональной промышленной политики, установить цели и поставить конкретные задачи.

— И в экономике, и в машиностроении необходим переход к системе индикативного планирования, — считает Константин Гулин. — У нас по-прежнему боится слова «планирование», хотя на самом деле оно в той или иной форме осуществляется в каждой экономически развитой стране. Россия — огромное сложное государство, которое не может жить без планирования. Оно должно быть направлено на реализацию долгосрочных целей, на обеспечение высоких темпов экономического роста за счет высокотехнологичных отраслей. И под это должны быть заточены финансовые ресурсы (основополагающий принцип развития: финансы под задачи, а не наоборот). У нас же говорят: «Денег нет». А если бы руководители СССР так говорили? Если бы они следовали этому принципу, а не строили в соответствии с общей стратегией Череповецкий металлургический завод, «Аммофос», Вологодский

оптико-механический завод, Вологодский подшипниковый завод и другие предприятия, которые десятилетия спустя продолжают составлять производственный фундамент экономики региона?

Поскольку на состояние машиностроительной промышленности влияет комплекс факторов, для ее эффективного развития необходимо реализовать целый ряд мероприятий начиная от изменения финансово-бюджетной политики, налоговой системы и заканчивая специальными государственными программами.

Нужно провести серию серьезных обсуждений с экспертами для того, чтобы определить «точки роста» и направления реализации имеющегося потенциала, понять, что из различных ресурсов имеется в Вологодской области, на что можно сделать ставку, что использовать более эффективно, где есть максимальные возможности получения добавленной стоимости и так далее. Это скрупулезная

## Индексы физического объема производства некоторых видов продукции в Вологодской области (2000 год = 100%)



За последние 16 лет машиностроение в Вологодской области развивалось крайне неравномерно, испытывая то спады, то подъемы в зависимости от внешней и внутренней конъюнктуры. По сравнению с 2000 годом в 2015 году объемы производства в отрасли выросли почти

в три раза. Однако учитывая, что рост начался с очень невысокого уровня, общий результат не слишком впечатляет. При наличии стратегии развития машиностроительной отрасли и системной поддержке ее предприятий эффект мог бы быть гораздо более значительным.

и во многом черновая работа, которая способна дать региону реальный результат.

Не следует ждать, пока на федеральном уровне системой заработают механизмы развития высокотехнологичного производства. Надо уже сейчас приступать к комплексной поддержке машиностроения на Вологодчине. Она должна базироваться на программно-целевом и проектном подходах, то есть следует разработать программу развития машиностроительной промышленности с конкретными показателями, определить и тщательно отобрать ряд проектов, которые действительно могут быть реализованы в этой отрасли.

Именно в эти конкретные производственные проекты необходимо привлечь инвестиции с последующим четким контролем с точки зрения социально-экономической эффективности. Результатами станут возрождение машиностроения, общий экономический рост, повышение уровня занятости, производство значительного количества полезной для страны и области продукции.

Несмотря на разрушительные процессы 1990-х — 2000-х годов в области еще остались люди и производства, на которые можно сделать ставку. Они хотят и могут развиваться, у них есть понимание, куда двигаться, есть идеи, но не хватает ресурсов — финансовых, земельных, административных, кадровых, консультационных и иных. Если дать им эти ресурсы, обеспечить комплексную грамотную поддержку и контролировать процесс, синергетический эффект для Вологодчины может оказаться весьма существенным.

## На кого сделать ставку?

Чтобы добиться успеха в деле возрождения областного машиностроения, действовать нужно на трех уровнях. Следует аккуратно осуществлять диверсификацию существующих производств, что у нас в регионе отчасти уже делается. Надо обязательно сохранить те небольшие крупницы высокотехнологичных производств, которые остались в области, и поддержать их в развитии. Наконец, очень важное, новое и стратегически значимое направление — это постепенное комплексное «выращивание» новых производств:

## Объединяя усилия

Делегация ИСЭРТ РАН недавно побывала в Великом Новгороде на заседании Парламентского собрания Белоруссии и России. Говоря о перспективах сотрудничества Вологодской области и Белоруссии в машиностроительной отрасли, Константин Гулин настроен оптимистично: «Во-первых, это трансфер белорусских технологий. У нас в регионе потенциал машиностроения во многом утрачен. Белоруссия же во времена СССР являлась одним из промышленных центров и своеобразным конструкторским «мозговым центром». Такой она во многом осталась и сегодня. Нам нужны технологии, которые вполне может дать эта страна. Во-вторых, это создание совместных производств. У Вологодской области уже есть положительный опыт в этом направлении — сотрудничество Череповецкого литейно-механического завода с Минским тракторным заводом. Учитывая актуальность стоящих перед регионами задач по активизации их участия в интеграционных связях в рамках Евразийского экономического союза, количество совместных предприятий имеет смысл увеличивать».

микробизнес превращать в малый бизнес, из малого делать средний, а среднему помогать стать крупным.

В Вологодской области есть малые предприятия, которые обладают большим потенциалом развития, и важно просто помочь ему раскрыться. Эти предприятия привыкли жить, опираясь исключительно на собственные усилия, и, действуя в этих рамках, уже добились многого. Если же им помочь, они смогут серьезно ускорить свое развитие и многократно увеличить масштабы производства. Причем, говоря об инвестициях в эти субъекты малого и среднего бизнеса, речь идет не о каких-то астрономических суммах. Потребуется максимум десятки миллионов рублей, а эффект «на выходе» для нашего региона окажется на порядок больше. Именно на эти предприятия область и должна делать ставку в первую очередь.

Одним из инструментов развития машиностроения мог бы стать региональный фонд развития промышленности. Средств для него нужно немного — около 100 млн руб. на первом этапе, а дальше фонд сможет зарабатывать и увеличивать капитализацию самостоятельно. Необходим также региональный инвестиционный банк, нацеленный на льготное кредитование областных машиностроительных предприятий.

— Осенью на одном из заседаний госсвета при Президенте РФ встал вопрос о производстве для страны мобильных рефрижераторных контейнеров, которые обеспечивают высокую сохранность продукции и универсальны

для основных видов массового транспорта, — говорит Константин Гулин. — Было принято решение поручить разработку опытного образца рефконтейнера «Уралвагонзаводу» в период до 2017 года. Но это крупнейшая компания, специализирующаяся на других задачах — производстве продукции военного назначения. Учитывая структуру ее затрат, можно предположить, отпускная цена на рефконтейнеры у этого производителя будет весьма высока. А у нас в Вологде есть предприятие, готовое заняться их производством прямо сейчас и выпустить опытные образцы уже через несколько месяцев. Это огромный рынок для компании, а для области — промышленный подъем и рост налогов. И таких примеров немало. Эти проекты не требуют запредельных инвестиций, потому что промышленная база и кадры в основном уже есть, а люди нацелены на производство, а не на то, чтобы отхватить легкие деньги.

Стратегическая помощь этим предприятиям со стороны областной власти может серьезно ускорить экономическое развитие региона. На первом этапе реализации стратегии произойдут сохранение и восстановление производственного потенциала. На втором этапе — наращивание и формирование цепочек добавленной стоимости, выращивание средних предприятий и их экспансия на российский рынок. На третьем — развитие экспортно ориентированных высокотехнологичных производств, в том числе и встроженных в глобальные цепочки добавленной стоимости. **BB**

# НЕ ВЫРУБИТЬ ТОПОРОМ

ТЕКСТ: АЛЕКСАНДР НЕСТЕРОВ. ФОТО ПРЕДОСТАВЛЕНЫ ОРГАНИЗАТОРАМИ КОНФЕРЕНЦИИ\*

**В апреле в Череповце состоялась IV Международная конференция по деревянному домостроению и деревообработке. Она предстала отличной коммуникационной платформой для профессионалов по обмену знаниями, опытом, контактами для дальнейшего сотрудничества.**



Мероприятие проходит ежегодно, его цель — укрепление межрегиональных и международных связей в отрасли, а также формирование конкурентоспособного продукта деревянного домостроения на строительном рынке России. В этом году участниками конференции стало около 180 экспертов из 17 городов — представители различных регионов России, Финляндии и Германии. Среди них — как представители производственных предприятий, проектных и консалтинговых бюро, общественных организаций, работающих в сфере ЛПК, так и федеральные, региональные и местные

руководители исполнительной власти.

## Город металлургов — лесная столица

«Череповец становится лидером в формировании компетенций в сфере деревообработки. Мы договорились с партнерами о том, что на череповецкой площадке будем отрабатывать новые технологии, делиться опытом. А о том, что удастся коллегам в других регионах по биотехнологиям, деревообработке, домостроению, они рассказывают нам. Мы сотрудничаем с Финляндией и Германией в привлечении технологий, — сказал на открытии конференции мэр Череповца **Юрий Кузин**. — К нам приезжают эксперты, которые работали в Финляндии, занимались сертификацией, разработкой строительных, противопожарных норм. Там ушло десять лет на то, чтобы древесина активно использовалась в строительстве. Наша задача — сократить этот путь до трех-четырех лет».

В Череповце созданы все условия для развития кластера деревянного домостроения, подтвердил заместитель губернатора Вологодской области **Виталий Тушинов**: «Симбиоза условий, которые есть в Череповце, нет больше нигде в Вологодской области. Это идеальное сочетание логистических маршрутов, близость предприятий деревообработки. Все эти условия позволяют Череповцу стать лесной столицей».

## Профессиональный разговор

В программе конференции — широкий круг вопросов для обсуждения. За два дня ее работы было представлено несколько десятков докладов, посвященных самым

актуальным вопросам развития отрасли. Так, о концепции продвижения технологии деревянного домостроения и повышении конкурентоспособности продукции на рынке рассказала заместитель начальника отдела департамента химико-технологического и лесопромышленного комплекса Минпромторга России **Екатерина Рудакова**. Она отметила высокую практическую значимость мероприятия и заявила, что в следующем году юбилейная, пятая конференция пройдет под эгидой министерства.

Специалисты и гости конференции рассказали об использовании плиточных материалов в деревянном домостроении, о новых строительных материалах из древесины мягких пород, финские коллеги — о том, как за месяц построить модульную деревянную школу, о ноу-хау и технологиях лесной энергетики, об особенностях домов из клееного бруса. Среди других не менее актуальных тем конференции — вопросы противопожарной безопасности, развитие индустриального домостроения на основе древесины для строительства жилья и объектов социальной инфраструктуры (школы, больницы, детские сады, спортивные сооружения, гостиницы). «В Финляндии, к примеру, даже дорожные знаки делают из фанеры, а у нас это запрещено ГОСТом. Возможностей для использования древесины — масса. Строительство жилищных и социальных объектов, сельскохозяйственных комплексов, мостовых переходов — это большие возможности для наших лесопромышленников», — отметил, в частности, эксперт российской торгпредства в Финляндской Республике **Александр Тюрин**.

После завершения основной программы были организованы

\* Конференция была организована правительством Вологодской области, областным департаментом экономического развития, мэрией города Череповца, АНО «Инвестиционное агентство «Череповец», НП «Агентство городского развития», НО «Ассоциация деревянного домостроения Вологодской области», ООО «Ди-Эс-Эр».



и южная промышленная территория Череповца, ориентированная на деревообработку. Наша задача — найти средства для коммуникаций, привлечь надежных резидентов, которые откроют там экологически чистое производство».

В рамках конференции был подписан договор аренды земельного участка под строительство завода фибролитовых плит в Индустриальном парке. Инвестором выступил «Череповецкий фанерно-мебельный комбинат». Подчеркивая значимость этого события, мэр города Юрий Кузин отметил: «По такой же схеме будет развиваться

площадки для B2B-переговоров. Темы для обсуждения были сформированы на основании предложений участников конференции. В форме живого диалога специалисты отрасли и представители бизнеса обсудили международное сотрудничество в сфере биоэнергетики, возможности и вызовы экспорта продукции отрасли, научно-техническое сотрудничество в сфере деревянного домостроения и деревообработки, внедрение новых технологий в процесс переработки отходов производства крупных промышленных предприятий.

## На международном уровне

Особое внимание в этом году было уделено перспективам международного сотрудничества в период экономического кризиса. Так, доклад Александра Тюрина был посвящен опыту партнерства регионов России с Финляндией, одним из мировых лидеров в сфере лесопромышленного комплекса. Продолжили тему директор технопарка в городе Йёнссу **Яри Лауренен**, профессор НИИ леса Финляндии (METLA) **Тимо Карьялайнен**, руководитель Образовательного Кластера Юго-Восточной Финляндии **Вирве Оболгоиани**, представители ассоциации General Finland **Юхани Похьюс** и **Валери Караджов**. Также в рамках конференции состоялись деловые встречи заместителя мэра Череповца **Михаила Ананьина**, гендиректора Инвестиционного агентства «Череповец», директора «Агентства Городского Развития» **Оксаны Андреевой** с членами финской делегации.

Важной частью конференции стало торжественное подписание соглашений. «Одно из подписанных

соглашений — межкластерное о сотрудничестве в сфере научно-технической и образовательной деятельности в деревообрабатывающей отрасли, — комментирует один из подписантов — **Сергей Шкакин**, председатель «Ассоциации деревянного домостроения Вологодской области». — Основными направлениями для дальнейшей работы станут: внедрение новых образовательных программ в России и Финляндии, обмен практическим опытом в области новых технологий и подготовки кадров, содействие в реализации международных проектов с участием российских и финских инновационных компаний». С финской стороны

соглашение было подписано **Вирве Оболгоиани**.

Также были подписаны документы о создании двух новых производств в Индустриальном парке «Череповец». Подписание прошло на рабочем совещании мэра города с участниками конференции и финской делегацией. Представители инвестиционной компании DSR International Consulting Group и мэр Юрий Кузин подписали протокол о намерениях по созданию в Индустриальном парке крупного логистического центра. «На конференции подписываются соглашения на миллиарды рублей, а это говорит о качественном сотрудничестве власти и бизнеса, об инвестиционной привлекательности территории», — отметил заместитель председателя международной консалтинговой группы **Григорий Деметьев**.

«Вопросы, которые мы рассмотрели, должны быть вписаны в повестку министерств и ведомств, по ним должны быть приняты решения, способствующие развитию производств в стране. Вторая задача — развитие лесопромышленного комплекса Вологодской области. И мы продвигаем решение этой задачи. В конференции участвуют коллеги из Германии, из Финляндии, мы выстраиваем с ними продуктивные отношения, переводим переговоры в практическое русло», — завершил конференцию заместитель мэра Череповца **Михаил Ананьин**. **BB**



## Парковая зона

**Оксана Андреева**, чье ИА «Череповец» осуществляет сопровождение ряда инвестиционных проектов по развитию территории города, рассказала на конференции о значимости инфраструктурных проектов по развитию ЛПК и деревообработки для продвижения территории на примере Череповца. «Сегодня готовятся к реализации два серьезных по масштабу инвестиционных проекта, связанных с ЛПК. Это «Индустриальный парк», который будет представлять собой подготовленную территорию для резидентов, в том числе и отрасли деревообработки. Второй проект — «Технопарк высоких технологий в сфере лесопромышленного комплекса и отраслей обрабатывающей промышленности» — призван объединить в себе образовательный, научно-исследовательский и опытно-производственный блоки», — отметила **Оксана Рудольфовна**. По ее словам, при создании технопарка в Череповце будет активно использоваться опыт финских коллег.

Кстати, в рамках конференции был объявлен конкурс на разработку архитектурно-проектных решений будущего технопарка. Его победителем стал Череповецкий проектный институт «Промстройэкспертиза».

# ИННОВАЦИИ ОТ ПЛАСТКОМА

ТЕКСТ: АЛЕКСАНДР НЕСТЕРОВ. ФОТО ИЗ АРХИВА КОМПАНИИ

**В марте этого года в Экспоцентре баварского города Нюрнберга прошла ведущая мировая выставка окон, дверей и фасадов «Fensterbau Frontale». Вологодская компания ПЛАСТКОМ привезла с нее новые идеи и решения.**

## Площадка для общения профессионалов

«Fensterbau Frontale» берет свое начало с 1988 года. Это масштабное мероприятие проходит раз в два года и собирает специалистов и производителей из области индустрии светопрозрачных конструкций более чем из 30 стран. По отзывам участников и гостей, выставка традиционно обеспечивает хороший деловой климат для B2B-контактов и является эффективной площадкой для общения с целевой аудиторией.

«Площади Экспоцентра занимает высококачественная продукция, отвечающая строгим требованиям экологической безопасности, теплоизоляции, здесь предлагается разнообразный выбор инноваций и дизайнерских идей, призванных усовершенствовать как технологию производства, так и конечный

продукт», — делится директор предприятия ПЛАСТКОМ Кирилл Кудрявцев, посетивший выставку. По его словам, стенды участников демонстрируют всю цепочку от производства до прикладных систем и фурнитуры.

Как показали события выставки, стремление к большей устойчивости и комфорту продолжает стимулировать внедрение самых современных технологий в окна, двери и фасады. Архитекторы, производители и дилеры встречаются здесь, чтобы обсудить, как эстетика и дизайн могут сочетаться с энергоэффективностью зданий. Еще одна популярная тема для обсуждений на форуме — решения для автоматизации окон и фасадов.

«В этом году специалисты по производству нашей компании посетили всемирную выставку и привезли сразу

несколько новых идей и решений, которые можно внедрить и у нас, — говорит Кирилл Иванович. — Среди них — новинки из области порталных конструкций для загородных домов, технологии производства окон и дверей со створками до 2,4 кв. м, архитектурные изделия из ПВХ для входных групп, пластиковые накладные системы для балконных и входных дверей, сенсорные системы управления, защитные системы, а также системы вентилирования, встроенные в оконные рамы».

## Новые продукты, новые горизонты

В ходе многоэтапных переговоров руководству компании ПЛАСТКОМ удалось заключить ряд выгодных контрактов с такими компаниями, как SIEGENIA (это мировой лидер по продажам высокоэффективной



и надежной фурнитуры), GEALAN (занимает лидирующие позиции в Европе по производству профильных систем), OUTFLY, предлагающей рынку инновационные решения в области защитных экранов и противомоскитных систем.

С мая 2016 года завод ПЛАСТКОМ запустил в производство несколько новых продуктов, которые олицетворяют собой современный взгляд на использование светопрозрачных конструкций в бизнесе и дома.

Открывают список новинок порталные конструкции, которые могут стать украшением практически любого помещения. Основная задача данного продукта — визуальное увеличение пространства и светового проема в помещении. Помимо света, портал привносит в интерьер особую эстетику и благородство.

Следующей новинкой производственной программы является изготовление окон и дверей с широкими створками площадью до 2,4 кв. м, позволяющими изменить до неузнаваемости любой дом, офис или квартиру. Широкий спектр вариантов исполнения в совокупности с увеличением площади остекления, а самое главное, с гарантией от провисания, позволяют наполнить помещение светом и воплотить в жизнь различные дизайнерские решения. Также важным шагом для компании является обновление линейки стеклопакетов. Она теперь включает в себя все виды продуктов — от теплосберегающих и шумозащитных до бронированных и энергоэффективных.

Ну и завершает список новых предложений от ПЛАСТКОМа протестированная на корпоративных объектах линия покраски ПВХ-изделий. Цветные пластиковые окна, созданные при участии представителей швейцарской компании FEYCO-COATINGS в России, на сегодняшний день являются единственными окнами, покраска которых осуществляется по технологическим, качеству и долговечности которых проверены временем и подтверждены международными стандартами. Цвет пластиковых окон может быть любым (исходно программа колеровки была рассчитана на подбор цвета по каталогам RAL и NCS, но если заказчик пожелает выбрать какой-нибудь другой цвет, специалисты также смогут подобрать его).

«На окрасочном производстве можно перекрасить даже ПВХ-профиль, который был ламинирован



Одна из новинок компании ПЛАСТКОМ — порталные конструкции. Это раздвижные оконные системы, характеризующиеся большой площадью остекления. Рамы со стеклами сдвигаются по принципу шкафов-купе или складываются. «Традиции выбора порталной конструкции в целом те же, что и для окон ПВХ, — комментируют специалисты компании. — Створки должны иметь простой и плавный ход, фурнитура должна легко открываться и закрываться, обеспечивая при этом плотное прилегание двери к раме».

пленками под дерево с сохранением структуры дерева, отображенной на ламинационной пленке, — отмечают в компании. — Гарантия на прочность покрытия составляет до 50 лет. Цветовая гамма практически не ограничена и включает в себя до 10 тыс. оттенков».

### Высокие оконные технологии

Завод, который в свое время смог выделиться на фоне других вологодских производителей окон из ПВХ активным использованием энергоэффективных технологий, продолжает увеличивать производственную мощность по заполнению стеклопакетов высокоэффективным газом аргон для повышения теплосбережения окон и дверей.

В ближайших планах стратегического развития — переход

на бесшовное производство ПВХ-конструкций, что позволит уменьшить трудозатраты, придать изделиям более совершенный вид, ускорит процесс производства и снизит стоимость изделий для конечного потребителя.

Также среди новых предложений ПЛАСТКОМа есть окна и двери из профиля толщиной 82 мм. Его называют «мерседесом» среди оконных систем. Окна, сделанные из такого профиля, выглядят солиднее, и при этом они гораздо теплее стандартных за счет того, что они позволяют использовать стеклопакет толщиной до 52 мм.

Новым слоганом компании ПЛАСТКОМ стали слова: «Это просто». Теперь окна, лоджии, роллеты, натяжные потолки, входные металлические двери — все это просто! ПЛАСТКОМ для клиентов — это просто! **P**



# ЯИЧНАЯ РАПСОДИЯ

ТЕКСТ: АЛЕКСАНДР ИЛЬИЧЕВ

**Что было вначале: курица или яйцо? Оказывается, ни то, ни другое. Вначале были деньги. По крайней мере, в это начинаешь верить при изучении ситуации с птицеводством в Вологодской области. Порой складывается такое впечатление, что яйца курицы несут не простые, а золотые, в смысле неимоверных затрат на поддержку отрасли.**

## Курица — не птица, бюджет не разорится

В свое время птицеводческими хозяйствами пытался рулить создатель печально известного холдинга «Вологодский центр птицеводства» Вячеслав Пашин. Но попал в финансовый штопор, даже несмотря на то, что на поддержку ВЦП были выделены немалые бюджетные средства. В последнее время многообещающие планы на птицефабрики строила Федеральная служба исполнения наказания. Однако и это управление также вскоре закончилось с непонятными результатами, поскольку отчетность за 2014—2015 годы представлена не была. Правда, на ФСИН областное правительство ставку, как оказалось, особо и не делала. Во второй половине прошлого года стало известно о новом претенденте, который будет управлять ключевыми птицефабриками, по-прежнему находящимися в тяжелом экономическом состоянии. В качестве спасительной меры тогдашний заместитель

губернатора Николай Гуслинский призвал на помощь консорциум «Устойчивое развитие», под крылом которого планировалось сплотить ключевые птицефабрики, а заодно многострадальный свинокомплекс «Надеево».

## Своими глазами

Так уж получилось, что весной нынешнего года свои посты покинули Николай Гуслинский и начальник департамента сельского хозяйства и продовольственных ресурсов Николай Анищенко. Новый птицеводческий проект от областного правительства курирует первый заместитель губернатора Андрей Луценко. Именно под его руководством в середине апреля на птицефабрике «Ермаково» прошло выездное совещание по вопросам развития отрасли яичного птицеводства и мерах ее государственной поддержки. В мероприятии приняли участие депутаты ЗСО, которые на недавней сессии решили повременить с выделением

бюджетных средств в размере 98,6 млн руб. на поддержку яичного птицеводства. Причина сомнений понятна. Памятуя о прошлом печальном опыте помощи ВЦП, депутаты стали осторожнее подходить к таким вопросам.

По словам и.о. начальника департамента сельского хозяйства и продовольственных ресурсов Анны Беляевской, на протяжении последних полутора лет на яичное птицеводство господдержка не выделялась. А потому необходимо рассмотреть вопрос о помощи в объеме 98,6 млн руб. не только убыточных, но и других предприятий отрасли — за счет нее птицеводческие предприятия смогут обеспечить себя кормами в период сезонного снижения цен (в летнее время производители работают себе в убыток, так как себестоимость яйца превосходит его розничную цену — прим. ред.).

О перспективах развития новоиспеченного холдинга депутатам доложил Юрий Дудко, генеральный

директор ООО «Вологодская птица» (эта компания нынче управляет ключевыми птицефабриками региона). Судя по положительным отзывам, услышанным и увиденным, депутаты остались довольны. А потому на апрельской сессии поддержали решение о выделении субсидий на возмещение части затрат на содержаниях птицы яичных пород (общая численность этих голов у претендентов на субсидии составляет более двух миллионов голов). Как можно видеть из таблицы на этой странице, львиная доля этих субсидий досталась именно «Вологодской птице».

### Доверяй, но проверяй

Депутат ЗСО Владимир Буланов, побывавший на том совещании, с особым пристрастием наблюдает за ситуацией на птицеводческих предприятиях. Еще бы. В свое время Владимир Викторович возглавлял «Вологодскую птицефабрику», а потому изнутри знает всю птицеводческую кухню. Учитывая это, мы задали ему несколько вопросов.

— **Владимир Викторович, надеюсь, участие в тематическом выездном заседании лично вас убедили в правильности выделения бюджетных средств?**

— Первый плюс, который мы увидели при посещении — то, что социальное напряжение снято, птица накормлена, производственный цикл на фабриках — и на яичных и на мясных — восстановлен. Прослеживается перспектива развития. Управленцы завезли маточное поголовье из Германии. И это уже серьезный шаг. Меня радует и то, что для работы на своем предприятии они привлекли к работе практически всех специалистов этого профиля. Но этого недостаточно, потому что мы должны посмотреть и завтра и послезавтра. К концу нынешнего года управленцы имеют намерения выкупить птицефабрики. И хотя на сессии я поддержал данное решение, однако, наученный горьким опытом, считаю, что к таким проектам необходимо подходить весьма осторожно и вдумчиво. Областные депутаты неоднократно принимали решения, которые должны были вывести отрасль на безубыточный уровень, но все они, к большому сожалению, оказывались безуспешны. Сегодня на поддержку отрасли требуется порядка 100 млн руб. Между тем, в декабре мы уже

выделяли такую же сумму на поддержку всего птицеводства...

Решение, вырванное из концепции, нас не устраивает, нам надо знать перспективу. Перед выделением бюджетных средств мы должны были убедиться в серьезности намерений новых управленцев. Во-вторых, депутатам важно знать, каковы источники финансирования и ожидаемые результаты реализации этих планов. Именно поэтому на прошлой сессии мы и отложили принятие решения о субсидировании птицеводческих предприятий, где производят яйцо.

Согласитесь, одно дело строить бизнес на обещаниях и мечтах, а другое дело практически намерения реализовать. Тем более, что мы уже имели горький опыт подобных схем в прошлом. Тогда точно такая же картина была: создавалось сложное положение, аргументировалось необходимостью выделения бюджетных средств или гарантий под угрозой закрытия птицефабрик. А после нам, депутатам «выкручивали руки» и приходилось идти на поводу... Чем это все закончилось — хорошо известно: уголовными делами и созданием огромного количества долгов, как перед бюджетом, так и перед кредитными организациями.

— **Насколько я знаю, «Вологодская птица», взяв в аренду птицеводческие предприятия, уже взяла на себя долговые их обязательства в размере 250 млн руб. На эти деньги закупается маточное поголовье и восстанавливается цех переработки. И это вселяет надежду, что они смогут решить те задачи, которые перед ними поставлены. Не так ли?**

— Все это так, но мы же прекрасно понимаем, что заниматься яичным птицеводством — задача

очень сложная и дорогостоящая. И чтобы не повторить ошибок прошлых лет мы должны постоянно осуществлять системный контроль за деятельностью «Вологодской птицы» (хотя бы на этапе перехода предприятий в собственность этой фирме). Скажем, чтобы раз в неделю управляющая компания представляла финансово-экономический отчет о своей деятельности.

— **Вас не смущает озвученные на совещании намерения «Вологодской птицы» продавать свою продукцию на Ближний Восток и даже в Африку?**

— Пока говорить об этом рано, так как идут переговоры. Протокол о намерениях не всегда оканчивается удачно, хотя это было бы очень и очень хорошее подспорье в борьбе за «место под солнцем». Скажу вам, что конкурировать в этом сегменте рынка очень сложно. В своей зоне мы конкурируем с Ярославлем, Санкт-Петербургом, Москвой. Даже в советское время мы сбрасывали избыток яйца, который создавался на птицефабриках в другие регионы по отдельной цене. Торговая сеть в то время с удовольствием брала вологодское яйцо, так как, во-первых, оно было качественней, а во-вторых, дешевле.

— **Сегодня средняя отпускная цена на яйцо варьируется в пределах 38 рублей за десяток. В розничной продаже — примерно 67 рублей. Не в торговой ли наценке кроется проблема?**

— И в этом тоже. Сегодня крупные сетевики диктуют правила на яичном рынке, устанавливая чрезмерно высокую, на мой взгляд, торговую наценку на вологодское яйцо. Как вариант, имеет смысл развивать собственные торговые точки и продавать там продукцию по более низкой цене. **BB**

### Пиши пропало

Несмотря на все усилия областной администрации и депутатов по поддержке птицефабрик, контроль со стороны общественного наблюдательного совета, в 2013 году региональное яйцеводство понесло убыток величиной более 3 млрд руб. Основной причиной, по мнению специалистов, послужила излишнее доверие к тогдашней управляющей компании. По сообщениям СМИ, сейчас следствие пытается установить, куда делись 2,4 млрд руб., полученные в виде банковских кредитов под госгарантии. А потому складывается впечатление, что часть птицефабрик подводили к банкротству по причине чрезмерно высокой кредиторской задолженности, которая в общей сложности в том же 2013 году перевалила за 2 млрд руб. Немаловажным фактором провала послужило превышение в это же время себестоимости продаж к выручке. Пик кризиса наступил в 2014 году.

# НОЧНОЙ ДОЗОР

ТЕКСТ: ДМИТРИЙ МАЛКИН

**Вологодский учебно-опытный молочный завод вновь стал предметом обсуждения на региональном и федеральном уровнях. На этот раз, кроме экономической составляющей относительно судьбы флагмана местной молокопереработки, примешалась еще и политическая интрига.**

## В режиме ручного отжима

«Вологодское масло иностранцам не отдадут» — под таким безапелляционным заголовком была недавно опубликована статья в одной из вологодских газет. Очевидно, что появился этот апрельский тезис с подачи губернатора **Олега Кувшиникова**, который еще недавно сокрушался о том, что решение о продаже знакового молокозавода лоббируется на самом высоком уровне. В частности, фигурировала фамилия Игоря

Шувалова, первого вице-преьера российского правительства. Существовало предположение, что именно под его давлением вынуждена была покинуть пост руководитель Росимущества Ольга Дергунова, которая по просьбе нашего губернатора приостановила первую попытку продажи акций УОМЗ.

Интрига закрутилась после прямого вмешательства Шувалова — завод вновь был выставлен на продажу за миллиард рублей. Напомним,

в 2008 году Игорь Шувалов стал первым зампредом Правительства Российской Федерации, возглавив комиссию по развитию малого и среднего бизнеса. От других высокопоставленных чиновников Игоря Шувалова отличают огромный опыт, повсеместные связи в госаппарате и бизнесе. Видимо, поэтому, несмотря на возмущение общественности и подключение к молочному вопросу депутатов-тяжеловесов от Вологодской области, битва за завод казалась проигранной.

Однако по вновь открывшемуся стечению обстоятельств с продажей молочного завода опять ничего не вышло. И не то, что покупателей не нашлось, напротив, они были, но вмешались высшие силы в лице депутата Госдумы **Марии Кожевниковой**, заявившей на пресс-конференции следующее: «Я работаю в комитете по культуре, но после того как у меня появились дети, стала больше внимания обращать на вопросы пищевой безопасности, здорового питания. Сейчас участвую в работе над законом, который контролировал бы оборот и применение в пищевой промышленности пальмового масла. Лоббисты говорят нам, что очистка пальмового масла приведет к росту цен. Так получилось, что в то же время я прочитала материалы о возможной продаже уникального для всей России предприятия, выпускающего знаменитое «Вологодское масло», получила ряд обращений в социальных сетях. Стала разбираться и увидела весь этот производ. Завод, который по всем документам показывает отличные экономические показатели, называли чуть ли не банкротом и собирались продать неизвестно кому. Нам удалось донести нашу позицию до премьер-министра, и акции предприятия были сняты с торгов. Было поручение Дмитрия Медведева, было опубликованное распоряжение на сайте Росимущества. Между тем Аукционный дом



*Вологодское масло, производимое по особой технологии только в нашем регионе, оказалось лакомым куском для разного рода сомнительных инвесторов. Именно поэтому Правительство области не хочет терять контроль над УОМЗ.*

до последнего пытался игнорировать эти факты. Зная, что глава кабинета министров лично читает свой «Твиттер-аккаунт», я написала Дмитрию Анатольевичу о складывающейся ситуации. Благодаря его вмешательству нам удалось добиться результата. И только ночью 17 февраля всем нам удалось выдохнуть, когда Аукционный дом все-таки выполнил решение властей и снял предприятие с торгов».

## Не просто Мария

Поражает в этой истории несколько вещей. Во-первых, удивление вызывает заголовок: «Вологодское масло иностранцам не отдадут». Из этого тезиса следует, что некий иностранный толстосум, чьи интересы, скорее всего, лоббировал Игорь Шувалов, прочитав сию отповедь в свой адрес, не будет путать карты областному правительству. Если это не так, то как быть с тем, что совсем недавно чиновники с большой радостью сообщали о приобретении индийскими гражданами обанкротившегося Череповецкого молочного комбината, одного из немногих предприятий, которое также имеет право использовать бренд «Вологодское масло». Далее. Из информации следует, что Мария Кожевникова — далеко не простой депутат Госдумы, а с большими связями, поскольку даже наши политические тяжеловесы не смогли, как говорится, перешибить плетью обуха. А эта симпатичная особа смогла. Да так смогла, что сам Дмитрий Медведев стукнул кулаком по столу: торги отменить — и точка!

Помнится, еще в прошлом году посылались письма от представителей общественности на эту же тему российскому президенту, но успеха такие обращения не имели. А Марии удалось. В связи с этим возникает резонный вопрос: кто стоит за этой молодой женщиной, о существовании которой нашей земляки знали лишь по молодежным телесериалам и пикантным фотографиям в мужских журналах?

Есть версия, что своим влиянием на сильных мира сего Мария, скорее всего, обязана папе — Александру Кожевникову, легендарному советскому хоккеисту, двукратному олимпийскому чемпиону. Ныне прославленный ветеран гоняет шайбу в «Ночной хоккейной лиге» (НХЛ), созданной в декабре 2011 года с подачи тогдашнего председателя правительства

Владимира Путина (до 20 августа 2012 года эта организация носила название «Российская Любительская Хоккейная Лига»). «Чтобы попасть в «Ночную хоккейную лигу», нужна рекомендация двух человек из нашей лиги», — поясняет Александр Кожевников, руководитель организации



**Мария Кожевникова:**  
**«Завод, который по всем документам показывает отличные экономические показатели, называли чуть ли не банкротом и собирались продать неизвестно кому.»**

**«Нам удалось донести нашу позицию до премьер-министра, и акции предприятия были сняты с торгов.»**

в Москве. Взнос за участие составляет около 300 тыс. руб. с команды, иногда игроки платят сами, иногда это делают спонсоры. Аренда катка в Москве и Подмоскovie стоит 12—18 тыс. руб. за полтора часа. Экипировка полевого игрока обойдется не меньше чем в 70 тыс. руб.».

Если посмотреть состав персон, играющих в новый президентский вид спорта, то можно предположить, откуда у молодой женщины взялось такое огромное влияние. В хоккее активно играют вместе с Александром Кожевниковым министр обороны Сергей Шойгу, президент Татарстана Рустам Минниханов, губернатор Подмоскovie Андрей Воробьев, губернатор Тверской области Андрей Шевелев, бывший министр внутренних дел Рашид Нургалиев. Выходят на лед и многие участники списка Forbes: Владимир Потанин, Борис и Аркадий Ротенберги, Петр Авен и другие высокопоставленные персоны.

## Шайбу — в зону

После того как молокозавод удалось в очередной раз отстоять, вологодский губернатор, что называется, пошел ва-банк и перешел от просьб к требованиям. По поручению Олега Кувшинникова правительство области совместно с руководством Минсельхоза разработало и направило в Росимущество список требований к потенциальному инвестору Вологодского учебно-опытного молочного завода имени Верещагина. Данный перечень призван защитить интересы агропромышленного комплекса области и сохранить национальный бренд «Вологодское масло», а также учебную базу предприятия.

«Предложения, которые были направлены нами в Росимущество, жестко ограничивают участие иностранных инвесторов в возможной приватизационной сделке. Компания, которая придет на наш рынок, должна иметь опыт работы в молочной отрасли страны и пакет

успешных инвестиционных проектов», — отметил Олег Кувшинников. При этом губернатор добавил: у покупателя также должен быть готов инвестиционный проект, прошедший согласование в Росимуществе и Минсельхозе, а также результаты финансово-экономической экспертизы, исключающей репрофилирование производства и сокращение рабочих мест. Еще одно условие — инвестиции в строительство новых молочных ферм на территории области. «И, пожалуй, один из ключевых параметров — определенный пакет акций должен принадлежать Вологодской области, а в Совет директоров должен входить как минимум один представитель от региона, чтобы контролировать ход инвестиционного проекта», — потребовал губернатор.

На сегодняшний день предложения правительства Вологодской области находятся на рассмотрении в Росимуществе. В случае согласования данных условий ведомство начнет подбор потенциального инвестора. «Надеюсь, что все наши условия будут приняты, и новый собственник придет с конкретной понятной инвестиционной программой дальнейшего развития предприятия с усилением на сырьевую базу и сохранением учебной площадки Вологодской молочнохозяйственной академии, — добавил глава региона. — Условия жесткие, очень мало российских компаний, которые могут их выполнить, но та, которая будет соответствовать всем требованиям, начнет создавать крупнейший молочный холдинг на территории региона при полной поддержке правительства РФ».

# В БОРЬБЕ С ДИАБЕТОМ

ТЕКСТ: ДМИТРИЙ СОКОЛОВ. ФОТО ИЗ АРХИВА ОРГАНИЗАЦИИ

**«Вологодский диабетологический центр» — яркий пример того, насколько эффективным может стать государственно-частное партнерство в социальной сфере. О работе этого учреждения нам рассказал главный врач центра Андрей ОСИПОВ.**



— Андрей Александрович, ваш центр открыт в рамках государственно-частного партнерства. Как это произошло? Какую роль ставит перед собой центр?

— Наш центр создан в декабре 2015 года на базе «Семейной клиники №1», которая находится в Вологде по адресу улица Некрасова, 39. Идея создания возникла совместно с департаментом здравоохранения Вологодской области. Центр открыт для оказания качественной и своевременной квалифицированной медицинской помощи больным сахарным диабетом.

Для достижения цели необходимо регулярное обследование жителей Вологодской области и диспансерное

наблюдение всех выявленных больных. А это очень острая проблема, ведь у нас всего пять районов, где есть врачи-эндокринологи. В остальных муниципалитетах помощь диабетикам оказывают терапевты, либо же пациенты вынуждены обращаться за медицинской помощью в Вологду и Череповец. Отсюда недостаточно обследованные больные сахарным диабетом, не всегда адекватное наблюдение и лечение. Проблему необходимо решать — для этого мы и создали «Вологодский диабетологический центр».

— К вам может обратиться любой житель области, болеющий диабетом или просто желающий

провериться? И каждый получит бесплатную помощь?

— Да, именно так. Все услуги осуществляются в рамках обязательного медицинского страхования, то есть полностью бесплатны. Можно получить направление у участкового терапевта, позвонить в нашу регистратуру и записаться на прием. Затем прийти сюда с направлением, полисом и паспортом. В диабет-центре пациент сможет получить консультацию не только врача-эндокринолога, но и врача офтальмолога, врача-кардиолога, врача-невролога. А это одни из лучших вологодских специалистов. Кроме того, по назначению врача, больной может сдать необходимые анализы в процедурном кабинете Центра.

— Сколько жителей Вологодской области больны сахарным диабетом?

— Согласно исследованиям, в среднем по России сахарным диабетом страдает около 5—6% населения. Но особенность болезни в том, что половина из них даже не догадывается о своем заболевании. В Вологодской области диабетиков около 36 тыс. человек, однако истинное количество может составлять 60 тыс. и более. Как минимум 20 тыс. человек еще не знают, что у них уже есть диабет. Это люди, больные так называемым диабетом второго типа, у которого нет специфических симптомов. Как правило, он развивается у пациентов среднего и старшего возраста, хотя сегодня эту болезнь можно встретить и у детей, чего раньше не было. Им страдают прежде всего люди, у которых диабетом болели родители или бабушки, бабушки, а также ведущие неправильный образ жизни: малоподвижные, употребляющие большое количество

легкоусвояемых углеводов: сахара, газировки, конфет, мороженого и так далее.

— **Есть ли «тревожные звонки», по которым можно определить, что человек болен? И чем опасен не выявленный сахарный диабет?**

— Такими «звонками» могут стать избыточная масса тела, ухудшение самочувствия. Но самый простой способ заподозрить диабет — прийти обследоваться в диабет-центр. Здесь специалисты быстро смогут поставить точный диагноз и прогноз. Кроме того, специалисты диабет-центра регулярно проводят «школы самоконтроля» для больных и их родственников, где можно получить необходимую информацию о заболевании, диете, самоконтроле, получить навыки введения инсулина.

Что касается опасностей, то у диабета их немало, и они очень серьезные. Коварность сахарного диабета второго типа еще и в том, что он проявляет себя развитием осложнений. У пациента велик риск потери нижних конечностей, развития слепоты, хронической почечной недостаточности, инсультов и инфарктов.

Поэтому регулярно обследоваться очень важно — это в буквальном смысле слова спасает человеку жизнь. У пациентов, которые вовремя обратились к специалистам, соблюдают их предписания, следят за собой, ведут здоровый образ жизни, продолжительность жизни выше, чем у здоровых людей.

— **Каковы результаты работы «Вологодского диабетологического центра» почти за полгода своей деятельности?**

— Одно из основных направлений нашей работы — выезды в районы Вологодской области. Мы начали делать это сразу же, как открылся

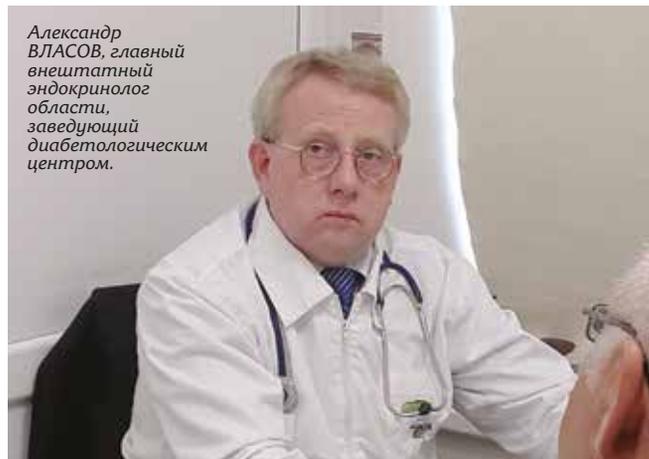
центр. Основная часть поездок осуществляется по выходным дням. В настоящее время мы регулярно выезжаем в 16 районов по два раза в месяц в каждый из них. Наши доктора проводят консультативный прием, назначают или корректируют терапию, дают рекомендации. Пациенты имеют возможность сдать анализы, результаты которых наши специалисты сообщают при повторном приеме.

Одновременно мы ведем прием в Вологде, причем принимаем как горожан, так и жителей близлежащих районов, для последних предусмотрена возможность приехать в город на комфортабельном автобусе диабет-центра, обследоваться и затем, этим же транспортом вернуться обратно. Причем данная услуга для больных сахарным диабетом оказывается бесплатно.

Число посещений центра постоянно растет — от 300—400 в первый месяц работы нашей организации до почти 5 тыс. в марте, из которых большая часть сделана силами выездных мобильных бригад в районах области.

Помимо этого, наш центр оказывает помощь пациентам с так называемой «диабетической стопой». Ее осуществляет главный внештатный эндокринолог области Александр Власов. Пациенты оценивают его работу очень высоко.

Сейчас мы планируем охватить выездами мобильных бригад все оставшиеся районы Вологодчины — западные и восточные.



Александр ВЛАСОВ, главный внештатный эндокринолог области, заведующий диабетологическим центром.

Второе направление работы — оптимизировать работу в Вологде. Кроме того, необходимо решить проблему сохраняющегося дефицита кадров.

— **Вы также оказываете корпоративное обслуживание организаций Вологодчины. Расскажите об этом.**

— Совершенно верно. В связи с этим хотел бы обратиться к работодателям Вологодской области с просьбой оказать содействие диабет-центру в проведении обследования для раннего выявления сахарного диабета у сотрудников. Мы определим день и форму проведения скрининга, приедем на предприятие, с бригадой врачей-специалистов. Если у сотрудника будет выявлена патология, то он сможет пройти комплексное обследование и лечение в диабет-центре. Давайте поможем сохранить здоровье и жизнь вашим работникам вместе.

— **Насколько эффективно государственно-частное партнерство в сфере здравоохранения?**

— На мой взгляд, эффективно. Со стороны государства — это предоставление возможностей и нужных объемов финансирования, со стороны частных предприятий — инвестиции, помещение, оснащение. Государство снижает свои расходы, а качество медицинских услуг при этом улучшается.

Еще раз хочу напомнить о том, что диабет — это образ жизни, и многое зависит от самого пациента, от его мотивации и дисциплинированности. Однако специалисты Вологодского диабетологического центра всегда готовы оказать помощь всем нуждающимся в ней пациентам. **P**

## Наша справка

В Вологодском диабетологическом центре больному окажут полный комплекс амбулаторных услуг, включая консультацию эндокринолога, офтальмолога, кардиолога и невролога, исследование крови на сахар и гликированный гемоглобин, подбор наиболее эффективных лекарственных препаратов, измерение уровня кровотока и чувствительности в ногах для оценки возможных осложнений. К услугам пациентов первоклассное медицинское оборудование «Семейной клиники №1» и лучшие вологодские специалисты в сфере эндокринологии.

При этом прием больных сахарным диабетом ведется по полисам ОМС бесплатно. Подробнее об услугах на сайте [clinicfamily.ru](http://clinicfamily.ru).

# СТАТЬ АЛМАЗОМ В СЕРЕБРЯНОМ ОЖЕРЕЛЬЕ

ТЕКСТ: ИВАН СЕМЕНОВ. ФОТО ИЗ АРХИВА ДЕПАРТАМЕНТА  
КУЛЬТУРЫ И ТУРИЗМА ВОЛОГОДСКОЙ ОБЛАСТИ

**Перспективы развития туризма в Вологодской области: что помогает и что мешает региону стать настоящими воротами Русского Севера.**

## В «Серебряном ожерелье» — наша сила

Ежегодная Межрегиональная выставка туристского сервиса «Ворота Севера», с начала века традиционно организуемая в областной столице, в этом году оказалась особенной — в ее рамках состоится 1-й Съезд туроператоров проекта «Серебряное ожерелье России».

«Год назад в Вологде собрались представители регионов Северо-Западного федерального округа под руководством министерства культуры и Ростуризма, — рассказывает накануне открытия выставки начальник областного департамента культуры и туризма **Владимир Осиповский**. — И было принято решение, что всем нам нужно объединиться в единую туристическую территорию». Решение, в принципе, стратегически верно: вместо того, чтобы конкурировать друг с другом за турпотоки и тратить на это деньги, энергию и время, «заколдованным» старинным городам Северо-Запада гораздо выгоднее объединиться и получить синергетический эффект, полезный каждому региону округа.

«Серебряное ожерелье» может сыграть очень важную роль в деле развития внутреннего туризма на Вологодчине — в рамках нового проекта уже разработано более 200 новых туристических маршрутов, значительная часть которых проходит по территории нашей области. Ведется активная работа по формированию реестра участников проекта, в который на данный момент входит около 100 региональных и федеральных туроператора.

Официально «ожерелье» связало Великий Устюг, Тотму, Вологду, Белозерск, Кириллов, Устюжну, Череповец и Вытегру. Но на самом деле этот перечень еще шире. Дело

в том, что к официальному списку из восьми муниципалитетов органично «прикрепляются» и соседние населенные пункты. К примеру, Тотму невозможно себе представить без села имени Бабушкина — у них одна соляная история, а расстояние между ними всего 30 км. То же самое с Бабаево — оно, вроде бы, не входит в проект, но его вепское поселение

включено в туристический маршрут. Липин Бор также, казалось бы, официально не назван, однако и он является важным элементом «Серебряного ожерелья», ведь это родина Золотой рыбки, да и находится он строго на маршруте, — поясняет **Максим Одинцов**, руководитель Туристско-информационного центра Вологодской области.



## Туристское ГЧП

Государственно-частное партнерство в региональной индустрии гостеприимства в последние годы обрело несколько положительных примеров. Так, два инвестиционных проекта (создание туристско-рекреационного кластера «Насон-город» в Вологде и развитие Центра отдыха и туризма «У.Е. S» в Вологодском районе) включены в федеральную программу развития внутреннего и въездного туризма до 2018 года. Еще три инвестиционных проекта в прошлом году прошли конкурсный отбор в Ростуризме и включены в Реестр инвестиционных проектов для включения в перечень мероприятий госпрограммы на 2015-2018 годы. Это туристско-рекреационные кластеры «Северная Фиваида» (Кирилловский район), «Центральная городская набережная Череповца», «Дед Мороз» (Великоустюгский район).



Теперь, когда проект практически готов к полномасштабному запуску, а в его развитии заинтересованы и власть, и бизнес, осталось самое сложное — привлечь в «Серебряное ожерелье» еще и, собственно, туриста. Впрочем, сегодня сделать это значительно легче, чем раньше, поскольку скачущие курсы иностранных валют ограничили для большинства россиян доступ за рубеж, а отдыхать в Египте, Турции и других недорогих странах стало небезопасно для жизни. Да и сами жители России все чаще хотят отдыхать в пределах страны.

Эта ситуация сказалась и на нашей области. По словам Владимира Осиповского, в прошлом году число туристов, посетивших регион, несмотря на общий экономический спад, увеличилось на 10%. «На Вологодчине за минувший год начали работать два десятка новых гостиниц, баз отдыха, гостевых домов, — сообщил он. — За счет бизнеса открыли двери 14 новых объектов, среди которых музей «Поляна сказок», Литературная резиденция вологодских писателей, музей военной техники под открытым небом, резиденция Деда Мороза в Вологде, цифровой планетарий, музей поздравительной открытки в Великом Устюге».

### Основная проблема — качество

Главное препятствие на пути развития туризма в регионе — недостаточно высокое качество инфраструктуры и сервиса. Сегодня туристический продукт неплохо спозиционирован, но расти есть куда. Серьезная проблема — отсутствие на Вологодчине сетевых и «звездных»

(т. е. сертифицированных по всем правилам) гостиниц. То же самое можно сказать про рестораны и кафе. Хотя объекты инфраструктуры, предоставляющие услуги на высоком уровне, безусловно, есть.

Логика ситуации подсказывает, что процесс сертификации вологодских гостиниц и учреждений общепита неизбежен. Главное здесь — не только инвестиции, которых областной сфере услуг откровенно не хватает, но и воля самих вологодских бизнесменов. Деньги деньги, но наличие того же сертификата ISO сразу же положительно скажется на посещаемости учреждения, и владелец моментально это заметит.

Помимо качества, важен и такой фактор как разнообразие: в городах региона должны быть в достаточном количестве безопасные и комфортные места размещения и точки общепита на любой вкус и кошелек. Например, специалисты отмечают дефицит заведений, предлагающих национальную кухню. И если мы планируем увеличить поток иностранных туристов, это может стать серьезной проблемой. Один-два раза китайцев можно накормить блинами и квасом, но потом им все равно захочется рисовой лапши.

К этому обязательно надо приспособиться. Да и с качеством, скорее всего, тоже надо поработать, ведь иностранцы деликатны и не всегда говорят о проблемах с этим.

### Русский регион для китайцев и немцев

Упоминание китайских гостей неслучайно. Последние годы Вологодчина становится все более востребованной у туристов из этой страны.

## Туристский потенциал Вологодской области в цифрах и фактах

- 3500 объектов культурного наследия, 762 из них включены в официальные «Списки памятников истории и культуры» и состоят под государственной охраной.
- 199 особо охраняемых природных территорий федерального, регионального и местного значения в области.
- Вологодская область является регионом живой традиционной культуры. Это территория, сохранившая самобытное культурное и природное наследие России.
- Это еще и территория бытования традиционных ремесел, промыслов и производств: «Северная чернь», «Шемогодская резьба по бересте», «Вологодское кружево».
- 3 города области — Белозерск, Великий Устюг и Тотма — имеют статус исторических и являются музеями под открытым небом.
- Родина всероссийских брендов: «Вологодское масло», «Великий Устюг — родина Деда Мороза», «Вологодское кружево», «Северная чернь», «Настоящий Вологодский продукт».

«Китай — это тот рынок, который мы сейчас намерены активно осваивать совместно Национальным маркетинговым центром «Visit Russia». В июне мы с ней привезем в Вологодскую область китайцев и немцев, — говорит Владимир Осиповский. — Китай и Германия — это два больших туристических рынка, которые сегодня активно интересуются Вологодчиной, и этим надо пользоваться».

Растет интерес к области и у других стран. Среди них Иран и Объединенные Арабские Эмираты. Увеличилось количество запросов и из Финляндии.

«Все потому, что иностранцам по-прежнему интересна Россия, а Вологодская область — классическая Россия, — объясняют наши эксперты. — Их интерес к нашему региону будет продолжаться расти, и этим надо пользоваться». **66**

# В БИЗНЕСЕ МЕЛОЧЕЙ НЕ БЫВАЕТ

ТЕКСТ: ИВАН СЕМЕНОВ. ФОТО: МАРИНА МУРЗИНА

О том, как CRM-система может помочь предприятию повысить эффективность бизнес-процессов, шел разговор на очередной «Бизнес-сессии», организованной нашим журналом.



**Сегодня CRM-системы получают все более широкое распространение в бизнесе и становятся важным инструментом повышения качества работы.**

## CRM — что это такое?

Напомним, «Бизнес-сессии» — это серия неформальных встреч в уютной атмосфере бара «Икра» ресторанного комплекса «Верещагинъ», на которой вологодские предприниматели и управленцы могут получить полезную для себя информацию. На одной из таких сессий спикером стал представитель компании «ГИК» **Семен Красиков** — специалист по проектированию и внедрению в бизнес мобильных и web-технологий.

Он уверен: если руководитель стремится к тому, чтобы его сотрудники работали более результативно,

продажи росли, а партнеры сохраняли лояльность, то рано или поздно ему придется автоматизировать ряд бизнес-процессов.

Эту задачу как раз и решает CRM-система (от англ. «Customer Relationship Management» — «Управление отношениями с клиентами»). Благодаря тому, что она автоматизирует взаимодействие с клиентами и процесс продаж, компания начинает зарабатывать денег существенно больше, чем раньше, поскольку серьезно возрастают производительность труда, число клиентов и выручка.

Сегодня CRM-системы получают все более широкое распространение в бизнесе и становятся важным инструментом повышения качества работы не только

крупных, но и совсем небольших предприятий. Наиболее успешны они в бизнесе, где клиент персонализирован (т. е. вы хорошо знаете свою целевую аудиторию и даже конкретных клиентов), конкуренция в отрасли высока, а успех зависит от предоставления наиболее выгодных для клиента условий. Соответственно обычно максимального эффекта от внедрения таких систем добиваются компании, работающие в услугах, производстве, строительстве, оптовой и розничной торговле, страховании и финансах, телекоммуникациях и транспорте.

## Минимизируя «человеческий фактор»

«В ваш отдел продаж поступил звонок. Что дальше должен сделать менеджер? — поинтересовался Семен Красиков у участников «Бизнес-сессии». — Да, в первую очередь выяснить потребности клиента и взять у него контакты. Что затем? Сформировать коммерческое предложение и отправить его клиенту. Затем, если он не получит обратную связь, сделать дублирующий звонок и так далее. Как вы думаете, все ли эти этапы осуществляет среднестатистический менеджер?»

Результаты одного из недавних социологических исследований показывают: из 100 менеджеров компаний, которым позвонили потенциальные клиенты, только 80 записали контакты звонившего, 75 выслали коммерческое предложение, и совсем мало — 20 человек — впоследствии сделали повторный звонок.

Возникли трудности и с установлением деловых контактов: из 100 менеджеров лишь 38 сами по своей инициативе попросили у клиента номер телефона и записали его, 42 сделали это только тогда, когда клиент сам предложил, а 20 отказались записать телефон вообще, тем самым упустив полезные возможности.

«И это при том, что во многих компаниях для менеджеров по продажам имеются четкие инструкции, как действовать в таких случаях. Но их почти никто не читает, — посетовал Семен Красиков. — Эти и многие другие проблемы решает CRM-система. С ней ваши продавцы не забудут взять контактные данные клиента, не забудут отослать коммерческое предложение, договор, первый счет, второй счет... Если однотипные счета выставляются регулярно, например, определенного числа каждого месяца, систему можно настроить

так, что этот процесс вообще не будет требовать участия менеджера. Это огромная экономия времени, усилий и финансовых средств, резкое повышение производительности труда».

## Как это работает

CRM-система состоит из нескольких важных элементов:

1. Фронтальная часть обеспечивает контакт клиента с продавцом и обслуживание клиента.
2. Распределенная система поддержки продаж — скрипты (смарт-карты) на точках продаж, создающие алгоритмы, которые «подводят» клиента к продаже.
3. Операционная часть отвечает за авторизацию операций и оперативную отчетность.
4. Хранилище данных.
5. Аналитическая подсистема.

При работе с клиентами в рамках этой системы можно использовать множество каналов взаимодействия: обслуживание в точках продаж, телефонные звонки, электронную почту, встречи, регистрационные формы на веб-сайтах, рекламные ссылки, чаты, социальные сети. После этого сведения о взаимодействии с клиентами поступают в единое хранилище информации, где формируют клиентскую базу. Далее происходит анализ собранной информации о клиентах, и готовится основа для принятия соответствующих организационных решений — например, клиенты сегментируются по группам по принципам их значимости для компании, потенциального отклика на те или иные промо-акции, потребностей в тех или иных продуктах компании и т. д.

Благодаря CRM-системе сотрудник компании, взаимодействуя с клиентом, имеет под рукой всю

необходимую информацию о нем, а также об истории и особенностях взаимоотношений с ним. В результате появляется возможность принять быстрое и одновременно эффективное решение, выгодное как клиенту, так и компании. А руководитель, в свою очередь, может более тонко настроить инструменты маркетинга. «CRM-система собирает любую статистику, какая вам нужна: что произошло, когда это случилось. Никакие моменты, процессы, задачи не будут забыты. На основании сбора этой информации и последующего анализа можно принимать правильные решения», — пояснил Семен Красиков.

## Новые возможности

Возможности компании, внедрившей у себя CRM-систему, существенно расширяются. За счет чего?

1. Не пропускается ни один входящий звонок или запрос в компанию, все они фиксируются и не остаются без ответа. В итоге потенциальные покупатели и заказчики не теряются и не уходят к конкурентам, как раньше. Кроме того, возрастает лояльность уже имеющихся клиентов, а ведь удержать старого клиента гораздо легче, чем привлечь нового.

2. Стандартизируется трудовая деятельность сотрудников, и улучшается качество ее контроля. Исчезают хаотичность и беспорядок, на смену им приходит четкая система работы.

3. Накапливается хорошо структурированная и динамичная информационно-статистическая база, что крайне важно для успешного развития любого бизнеса.

4. Появляются готовые эффективные методы решения проблем, сочетающие в себе быстроту и результативность.

## Плюсы CRM

Внедрение CRM-системы дает компании сразу несколько преимуществ перед конкурентами:

1. Быстрый доступ к информации о клиентах.
2. Оперативность обслуживания клиентов и проведения сделок.
3. Формализация схем взаимодействия с клиентами, автоматизация документооборота.
4. Быстрое получение всех необходимых отчетных данных и аналитической информации.
5. Снижение операционных затрат сотрудников.
6. Контроль работы персонала.
7. Согласованное взаимодействие как между подразделениями компании, так и между компанией и ее клиентами.

«CRM-система может быть внедрена не только в отдел продаж, но и во многие другие структурные подразделения компании, — заверил Семен Красиков. — Это могут быть бухгалтерия, производство, логистика и другие подразделения. Систему можно разработать и под конкретное предприятие со своей уникальной спецификой. Например, мы недавно сделали для одного из заказчиков сайт, который выполняет многие функции CRM-системы. Компания занимается автозапчастями, у нее большой ассортимент и соответствующий объем продаж. На нашем сайте размещены «личные кабинеты» как для сотрудников компании, так и для каждого клиента. По нашим подсчетам, за счет этого организации удалось повысить эффективность бизнес-процессов компании в пять раз». **BB**



СТУДИЯ WEB-РАЗРАБОТОК

gik35.ru

**ЗАКАЗАТЬ КОНСУЛЬТАЦИЮ  
ИЛИ ВНЕДРЕНИЕ CRM СИСТЕМЫ ВЫ МОЖЕТЕ У НАС**

г. Вологда, ул. Ленина, 11, 4 этаж, оф. 401  
8 (8172) 21-09-21

Ваш личный менеджер: Красиков Семен  
8 (981) 500-96-94

# СИСТЕМНЫЙ ПОДХОД – ОСНОВА ЭФФЕКТИВНОГО РЕЗУЛЬТАТА

ТЕКСТ: АНДРЕЙ БОГОЛЮБОВ

**В этом уверена Анжелика АНОСОВА, известный череповецкий юрист. За 20 лет своей профессиональной деятельности она неоднократно добивалась успеха в ситуациях, которые казались откровенно безнадежными, и разрешала сложные дела, за которые порой не брались другие опытные юристы.**



«Вся моя деятельность с момента образования компании в 1993 году была направлена на развитие комплексных услуг для развития бизнеса и управления, — рассказывает Анжелика Николаевна. — Я была участником первых всероссийских съездов предпринимателей, входила в Совет предпринимателей при губернаторе области в конце 1990-х. Со своими клиентами прошла все экономические кризисы». В начале 2000-х она работала представителем «Внешторгбанка»: сначала — в инвестиционном проекте, затем в процессе продажи предприятия при слиянии в крупный холдинг вела продажу Устюженского сырзавода. Позже, в 2006 году — проводила сделку купли-продажи «Череповецкого порта» с участием банка как инвестиционного партнера, и это был уникальный опыт по форме инвестирования. В 2009—2013 годах вела дела по защите собственников от рейдерского захвата, а затем осуществляла мероприятия по ликвидации его последствий. «Каждый проект — это слаженная работа с собственником, тесное и профессиональное взаимодействие нашей команды с командой собственника», — заключает юрист.

Юридический информационный центр «Абастон», которым она руководит, с самого начала отличался не только широтой решаемых вопросов, но и глубиной их проработки. Ведение дел в судах, сопровождение сделок с недвижимостью, корпоративные сделки и многое другое — все всегда осуществлялось на высоком профессиональном уровне. В команде — только опытные и квалифицированные специалисты.

«В юридической практике очень важно «приземлиться» в конкретную ситуацию и увидеть весь процесс «от и до», — объясняет Анжелика Аносова. — К примеру, если защищаешь интересы производственного предприятия, то нужно обязательно соединить в одно все правовые конструкции и конструкции производственного процесса. Или, если защищаешь интересы собственника, нужно четко понимать систему управления на предприятии, центры прибыли и центры затрат, ведь для собственника важно устранить проблемы, связанные с потерей прибыли. Тогда вырисовывается четкая картина, и разрабатывается понятный и четкий план действий».

Самой Анжелике Николаевне очень нравятся сложные дела, например, процессы о банкротстве: переговоры со сторонами, поиск возможных решений, выбор альтернативных вариантов, сглаживание «острых углов», выявление точек взаимодействия, определение консенсуса, постановка целей, разработка направлений их достижения и многое другое. А на выходе — спасенное, возрожденное или понесшее минимально возможные потери предприятие.

«Каждая ситуация индивидуальна и требует применения комплексного подхода», — считает Анжелика Николаевна и приводит в качестве примера недавнюю историю с финансовыми проблемами «Череповецкого

молочного комбината». Далеко не случайно, что именно Анжелика Аносова была назначена новым генеральным директором комбината, выйдя таким образом на иной уровень своей профессиональной деятельности. И собственники не ошиблись в своем выборе. В настоящий момент на предприятии формируется довольно интересная система управления и взаимодействия с собственниками — крупными индийскими предпринимателями. Кстати, со стороны покупателей сделка купли-продажи «Череповецкого молочного комбината» также проводилась Анжеликой Аносовой.

«Слаженность работы команды Сбербанка, команды арбитражного управляющего и моей команды в работе с иностранным инвестором показала реальность бесконфликтного решения сохранения бизнеса», — оценивает совместную работу Анжелика Николаевна.

После долгого кризиса комбинат начал восстанавливать объемы производства. Сохранены трудовой коллектив и производственные мощности. Сегодня предприятие стабильно работает, выпуская качественную натуральную продукцию.

«Наши достижения очень радуют меня как профессионала, — улыбается новый руководитель ЧМК. — Планы по развитию комбината у собственников серьезные, и задача команды — поэтапно их реализовывать».

Обратившись к Анжелике Аносовой, можно быть уверенными в том, что дело — в надежных руках. «Наш опыт показывает, что собственники могут и из самой тяжелой ситуации выйти без конфликта, без разрушений, а, наоборот, создав основу для будущего созидания, — говорит она. — Важно сохранять спокойствие, разработать план и настроиться на конструктив. Практически любую проблему можно решить».



[vk.com/tel\\_617700](https://vk.com/tel_617700)

**БИБЛИОТЕКА**

• ДЖЕНТЛЬМЕН КЛУБ •

(8202) **61-77-00**



Реклама

# СЕКЬЮРИТИ ДЛЯ СМАРТФОНА

ТЕКСТ: БОРИС ШАБАШОВ

**В нашей традиционной рубрике «Высокие технологии» мы знакомим читателей с решением, которое с большой долей вероятности сохранит их деньги и защитит данные на различных гаджетах.**

В последнее время киберпреступники все чаще переключают свое внимание с компьютеров на мобильные устройства: те защищены гораздо хуже, а выгоды от их взлома практически так же велики. Вероятность того, что на ваш планшет или смартфон однажды будет совершена атака, растет с каждым днем. А может быть, там уже сидит вирус-зловред, выжидая удобный момент для того, чтобы списать с вашего счета круглую сумму или украсть ценную информацию.

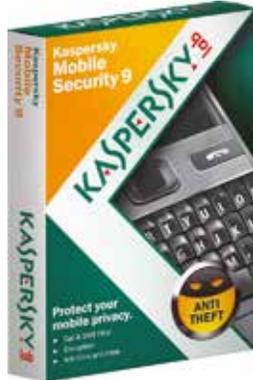
Ущерб в итоге может оказаться не просто большим, а непоправимым, особенно для индивидуальных предпринимателей и юридических лиц, которые предоставляют свои мобильные устройства сотрудникам, чтобы те использовали их в процессе работы.

## Защити себя

Специально для решения этой проблемы «Лаборатория Касперского» разработала программный продукт «Kaspersky Security для мобильных устройств». Это решение дает надежную защиту от постоянно развивающихся вредоносных программ и позволяет осуществлять мониторинг и контроль корпоративной сети.

Оно сочетает в себе защиту от вредоносного ПО с другими технологиями безопасности. Проверка на вирусы и прочие опасные программы может осуществляться как по требованию, так и по расписанию. Постоянно функционирует автоматическое обновление анти-вирусной базы. В совокупности это позволяет обеспечивать многоуровневую защиту всех данных, хранящихся на мобильных устройствах, от самых различных угроз — как уже известных, так и новых.

Мощные технологии блокирования спама и фишинговых ссылок защищают устройство и хранящиеся



на нем данные от фишинговых атак и помогают фильтровать нежелательные звонки и сообщения.

В режиме реального времени работают технологии «Web-контроль» и «Безопасный браузер», которые блокируют доступ к вредоносным и нежелательным web-сайтам. Безопасный браузер использует постоянно обновляемую репутационную базу

интернет-ресурсов, что гарантирует мобильным пользователям безопасное посещение web-сайтов.

## Вор будет найден

В рамках «Kaspersky Security для мобильных устройств» действует система «Анти-Вор». В случае утери или кражи устройства возможна удаленная активация таких ее функций, как удаление данных, блокировка планшета или смартфона, определение их местонахождения, оповещение о новом телефонном номере устройства в случае замены в нем SIM-карты, тайное фото несанкционированных пользователей и звуковая сирена.

Интеграция с Google Cloud Messaging (GCM) позволяет активировать «Анти-Вор» практически мгновенно, что обеспечивает быструю реакцию и повышает уровень безопасности. Кроме того, пользователь может самостоятельно активировать нужные функции через «Портал самообслуживания» без вмешательства IT-администратора.

## Все под контролем

Интегрированная с «Kaspersky Security» система контроля программ допускает использование на мобильном устройстве только разрешенных программ, блокируя запуск нелицензионного или нежелательного ПО.

Включенные в этот продукт специальные изолированные «контейнеры» для приложений позволяют разделить корпоративную и личную

информацию, хранящуюся на устройстве. Выборочная очистка памяти устройства дает возможность удалить с него корпоративную информацию, хранящуюся в «контейнерах», не затрагивая личных данных пользователя, например, если сотрудник покидает компанию.

Автоматическое выявление и уведомление администратора о попытках взлома может сопровождаться автоматической блокировкой доступа к «контейнерам», выборочной или полной очисткой памяти устройства.

## Выбор мастеров

«Современные программные решения позволяют управлять любыми мобильными устройствами, поскольку в них предусмотрена интеграция со всеми популярными платформами: Android, iOS и WindowsPhone, — говорит заместитель генерального директора по продажам «БизнесСофт-Вологда» **Елена Дружинина**. — Однако у «Kaspersky Security» есть очень важная для работодателей функция — возможность централизованно управлять всеми мобильными устройствами сотрудников. Это позволяет защитить рабочие места, значительно упрощает их мониторинг и контроль, причем без всякого применения дополнительных технологий. Поэтому число пользователей продуктов от «Лаборатории Касперского» из числа владельцев бизнеса, по нашим данным, постоянно растет». **Р**

**Официальным партнером компании «Лаборатория Касперского» на территории Вологодской области является ООО «БизнесСофт-Вологда»:**

**г. Вологда, ул. Гагарина, 26.  
Тел. (8172) 23-10-08**

**г. Череповец,  
пр. Луначарского, 43, оф. 34.  
Тел. (8202) 50-50-63**

**www.soft-vologda.ru**

**E-mail: sb@biznessoft.ru**

# СТАРТАП ЗА 48 ЧАСОВ

ТЕКСТ: ИВАН СЕМЕНОВ. ФОТО: ИЗ АРХИВА ОРГАНИЗАТОРОВ «HACKPOINT 6.0»

**Где можно сделать то, до чего давно не доходили руки, или экспромтом выдать гениальный проект? А попутно познакомиться с коллегами и приобрести новый опыт и знания в области информационных технологий? На хакатоне.**

Когда-то это слово переводили как «хакерский марафон», но со временем оно приобрело новый смысл. Сегодня хакатон — это особая технология создания IT-продуктов, когда небольшие команды специалистов из разных областей разработки программного обеспечения сообщаются и работают над решением какой-либо проблемы. Как правило, их задачей является создание полноценного программного обеспечения. Сначала отбираются идеи, потом формируются команды, которые в режиме нон-стоп ведут разработку. В конце хакатона результаты работы демонстрируются жюри, которое выбирает лучший проект.

В Вологде подобные мероприятия проводятся не первый год. В качестве организаторов выступает оргкомитет из нескольких череповецких и вологодских IT-специалистов и предпринимателей, которые называют себя «независимая инициативная группа людей, объединенных желанием развивать сферу IT в городе, области, стране, мире». Также в числе организаторов — региональная общественная организация «Центр популяризации научно-технического творчества в молодежной среде «Созидание» и областной департамент внутренней политики правительства.

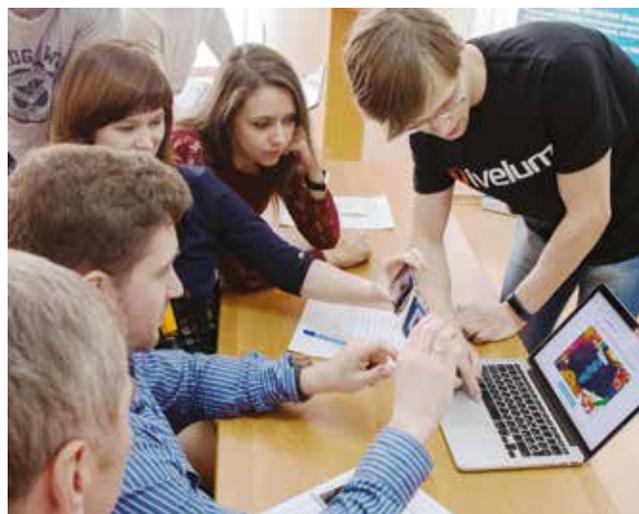
В апреле этого года в «Бизнес-инкубаторе» состоялся хакатон «HackPoint 6.0». «Мы не ограничиваем темы и способ решения задач: это может быть коммерческий или социальный IT-проект, программа, мобильное приложение или web-сервис, — говорит один из организаторов и членов жюри, руководитель компании «Адрэм» Павел Горбунов. — Можно прийти с уже готовой командой, можно быстро найти единомышленников в группе «Хакатона» в соцсетях, а можно собраться прямо на площадке мероприятия. В команде могут быть программисты, дизайнеры, менеджеры проектов, маркетологи, пиарщики, SEO-специалисты другие участники, число которых не ограничено. Мы ограничиваем лишь время: создать свой проект нужно за 48 часов».

В этот раз в соревновании приняло участие около 30 человек из Вологды и Череповца. В финале было представлено 12 проектов в самых разных направлениях IT-сферы: компьютерных играх, системах дистанционного обучения, чат-ботах, дополненной и виртуальной реальности, телекоме и электронной коммерции.

Призовые места по итогам оценки жюри достались четверым победителям. Один из них, «Smartcom»

(руководитель — Михаил Салтаев), — это сервис для настройки виртуальной АТС, интеграции с CRM-системами (системами управления взаимоотношений с клиентами), автодозвона и статистики. Второй — сервис автоматизации холодных звонков «Obzvon.pro» (автор — Алексей Пахомов), с помощью которого «с нуля» можно легко запустить работу небольшого колл-центра или отдела продаж. Также жюри высоко оценило игровой проект «Lavirint» (руководитель — Илья Севостьянов) и проект «Открытка плюс» (Егор Стрешнев) — мобильное приложение, которое позволяет получить яркие визуальные и звуковые эффекты в обычных бумажных или электронных поздравлениях за счет технологий дополненной реальности.

Смогут ли эти стартапы выйти на коммерческую орбиту — покажет время. «Самое главное на хакатоне — это его атмосфера свободы творчества, самореализации и командной работы среди единомышленников, — считает Павел Горбунов. — Здесь создаются и получают экспертную оценку прототипы решений, которые затем вполне могут стать основой полноценного бизнеса или социальных сервисов». **BB**



# ОТ КОНТАКТА ДО КОНТРАКТА

## ЧТО СЛЕДУЕТ ЗНАТЬ СПЕЦИАЛИСТАМ, РАБОТАЮЩИМ В СФЕРЕ КОНТРАКТНЫХ ЗАКУПОК

ТЕКСТ: НАТАЛИЯ МЕРЗЛЯКОВА, РУКОВОДИТЕЛЬ ТЕРРИТОРИАЛЬНОГО УПРАВЛЕНИЯ ФАС ПО ВОЛОГОДСКОЙ ОБЛАСТИ

**Результаты работы Вологодского УФАС за 2015 год показывают, что количество жалоб участников закупок продолжает расти, но не более 40% из них признаются контролером обоснованными. Вместе с тем нарушения заказчиков также стандартны: необоснованный отказ участнику в допуске к торгам или необоснованный допуск, недостаточность сведений о предмете закупки в документации, предъявление незаконных требований и нарушение порядка заключения договора.**



В связи с этим основной рекомендацией является правильное определение потребности заказчика через формирование конкретных показателей и доступной инструкции для участника закупки.

Заказчику необходимо установить, что конкретный показатель — это характеристика предмета закупки, которая определяется в соответствии с технической документацией производителя, ГОСТом, техническим регламентом и иными правилами действующего законодательства. Конкретный показатель предмета закупки может быть неизменной величиной (например, цвет краски), может быть выражен в виде диапазона значений (например, температурный режим от -5 до +20 °С) или иметь точную единицу измерения (грамм, метр и др.), для описания которой устанавливаются минимальные и максимальные значения.

Причем ориентироваться при описании объекта закупки только на одного производителя неправильно, т.к. создаются условия ограничения конкуренции, а техническое

задание не носит объективного характера.

Судебная практика показывает, что ГОСТ сам по себе не является конкретной характеристикой товара, и в техническом задании требуется расшифровка тех позиций, которые нужны заказчику, через которые можно определить необходимое качество и выбрать лучшего исполнителя.

Нарушение порядка заключения контракта очень часто вызвано неправильным определением срока подписания проекта для победителя закупки. Так, например, «не ранее 7 и не позднее 20 дней» — это срок для подписания контракта заказчиком (т.е. срок заключения договора), но не для участника запроса котировок. А победитель должен «в течение семи (или десяти) дней» с момента размещения на официальном сайте итогового протокола подписать проект договора и представить все его экземпляры заказчику.

После того как победитель конкурентной закупки уклоняется от заключения договора, сведения о нем антимонопольный орган вносит в реестр недобросовестных поставщиков. В действующем законе о контрактной системе не установлен порядок направления этих сведений контролеру, если заказчик не смог заключить договор со вторым участником закупки. В этом случае есть только одна рекомендация — представлять информацию в возможно сжатые сроки, т.к. имеется административная ответственность заказчика за непредставление обязательных сведений в антимонопольный орган (ст. 19.8 КоАП РФ).

Вологодское УФАС считает прецедентным судебное решение 2013 года, когда суд согласился с тем, что организация, осуществляющая технический

надзор (или строительный контроль), не может являться подрядчиком на объекте стоимостью в несколько сотен миллионов рублей. Специалисты нашего Управления, опираясь на нормы Гражданского кодекса РФ, доказали недопустимость заключения государственного контракта на осуществление подрядных строительных работ с лицом, которое одновременно осуществляет внешний контроль и надзор за ходом и качеством выполняемых работ. Проблема заключается в том, что Градостроительный кодекс РФ и иные нормы специального законодательства такого запрета не содержат, а заказчики не защищены от действий недобросовестных подрядчиков. Думаю, этот наш опыт пригодится заказчикам и будет использован для совершенствования действующего законодательства.

Следующая проблема — это рост цен на используемые при ремонте материалы и оборудование, а также изменение курса валют, что стороны государственного контракта рассматривают как возможность изменения существенных условий в соответствии со ст. 451 ГК РФ. Позиция Президиума Высшего Арбитражного суда РФ заключается в том, что сами по себе инфляционные процессы не относятся к числу обстоятельств, возникновения которых нельзя было предвидеть. Стороны, вступая в договорные отношения, должны были прогнозировать экономическую ситуацию, в связи с чем не могли исключать вероятность роста цен в период исполнения сделки. А следовательно, эти обстоятельства не могут быть основанием изменения существенных условий государственного или муниципального договора. Такие действия заказчика также являются составом административного правонарушения. **BB**

# ДЛЯ ПОЛЬЗЫ ДУШИ И ДЕЛА

ТЕКСТ: АЛЕКСАНДР МАЛЬЦЕВ

По просьбам читателей мы возрождаем нашу рубрику, посвященную обзору книжных новинок. Сегодня мы поставим на нашу «Книжную полку» работы совершенно разной тематики. Но все они заслуживают внимания.

**Антощенко В. Ух ты! Сервис. — М.: Альпина Паблишер, 2016. — 304 с.**



Так принято в бизнес-образовании, что любой тренер с опытом и амбициями рано или поздно приходит к тому, чтобы написать свою книгу. Виталий Антощенко — лицо компании

OKG SQI Russia — «созрел» до систематизации своих знаний в виде печатного труда на подъеме своей карьеры. За плечами Виталия Антощенко — 20 лет управления персоналом, множество авторских колонок на из-вестных интернет-порталах и в СМИ. Он активно проводит обучающие семинары, тренинги и мастер-классы по корпоративной культуре и культуре сервиса (в Вологде он, кстати, был в ноябре прошлого года).

Если вы работаете на конкурентном рынке, стремитесь вывести свой бизнес на качественно новый уровень или просто хотите сделать работу своих сотрудников более осмысленной и интересной, тогда Виталий Антощенко обращается именно к вам. Автор убежден: «Отличный сервис — это не просто дружеская улыбка. Это использование широкого набора инструментов и процедур, которые нужно применять изо дня в день, вырабатывая навыки клиентоориентированности».

Расхожий термин Виталий понимает следующим образом: клиентоориентированность — это умение, как минимум соответствовать, а как максимум — превзойти ожидания целевого клиента. Как этого добиться? Для начала сделать из собственных сотрудников «Клиента № 1», и только потом сотрудники («Внутренний Клиент») смогут сами,

добровольно возвести на пьедестал «Внешнего Клиента».

**Александрова Г., Николаев Ф. Спиной к закону. — Вологда: Матица: Полиграф-Периодика, 2015. — 216 с.**



Галина Осокина (творческий псевдоним — Александрова) — человек неординарный. Каким бы делом она ни занималась, будь то работа в правоохранительных органах, в суде, в общественных

институциях, она старается довести его если не до совершенства, то хотя бы сделать так, чтобы за него было не стыдно. Так и с писательством: одно из любимых занятий (можно сказать, хобби) превратилось чуть ли не в профессиональную деятельность: вышедшая недавно книга являет читателю составившегося автора, со своим стилем и мировоззрением.

Это уже третья изданная книга Галины Александровны и первая, написанная в соавторстве. История, которая легла в основу сюжета, многим хорошо знакома. Она основана на реальных событиях: речь идет о побеге осужденного на вертолете из Шекснинской колонии строгого режима в 2012 году. Авторы предлагают особый подход к этому делу: акценты смещены с привычного обсуждения деталей преступления (хотя и они не обойдены стороной). Значительно больше внимания уделяется тем, кто работает в колонии. Это попытка понять, что заставило отдельных сотрудников упасть до уровня осужденных. Отсюда и подзаголовок повести: «Траектория падения души», который применим отнюдь не только к главному герою.

**История православных храмов и монастырей Вологды / гл. ред. А. В. Камкин. — Вологда: Древности Севера, 2014. — 208 с.**



Книга объединила историю всех православных монастырей, церквей и часовен областной столицы, существовавших на начало XX века и появившихся в наши дни.

Здесь содержится информация более чем о ста объектах культурного наследия включая 70 храмов и 22 часовни. Однако назвать эту книгу справочником или каталогом было бы ошибкой. Профессиональные краеведы-историки, вошедшие в авторский коллектив, сумели воссоздать формировавшуюся веками топографию города и на примере Вологды рассказали об истории Церкви на русском Севере.

Тут опубликованы многочисленные исторические и современные фотографии, позволяющие представить, как менялся облик существующих ныне храмов и какими были ныне утраченные и полуразрушенные церкви и часовни. Сочетание научного подхода в изложении фактов с яркостью и доступностью подачи информации отличительная черта этой книги (как, впрочем, и многих других работ издательства «Древности Севера»). Поэтому эту книгу с уверенностью можно рекомендовать не только тем, кто изучает историю Русской Православной Церкви, но и всем, кто любит историю и культуру Вологды.

Великолепно изданная, в прошлом году эта книга была признана «Лучшим изданием о Вологодской области» на областном конкурсе «Книга года». **BB**

# ЛИЧНЫЕ ИНВЕСТИЦИИ В РЕЖИМЕ ОНЛАЙН: ШАГ ПЕРВЫЙ

ТЕКСТ: НАТАЛЬЯ НЕСТЕРОВА, РУКОВОДИТЕЛЬ ПРОЕКТА «БИЗНЕС И ВЛАСТЬ». ФОТО ИЗ АРХИВА ЖУРНАЛА

**Многие потенциальные инвесторы с сомнением относятся к идее зарабатывания денег на фондовом рынке. Насколько обоснован их скепсис? Мы решили проверить это на собственном опыте и запустили с компанией «Финам-Вологда» совместный медиа-проект.**



Было решено попробовать приумножить свой капитал с помощью инвестиций на фондовом рынке и показать читателям, что из этого получится в относительно недалекой перспективе. Привлекая специалистов, мы постараемся проанализировать и объяснить, почему результат получился именно такой.

Помогать нам в этом будет компания «Финам-Вологда», где, посоветовавшись с редакцией, я решила открыть брокерский счет. Я положила на него 200 тыс. руб. и подключилась к одной из инвестиционных стратегий, которые доступны на онлайн-площадке «Финама» — сайте Comon.ru.

Но перед этим мы поговорили с исполнительным директором

«Финам-Вологды» Антоном Карховым.

— **Антон, расскажите, пожалуйста, чем именно занимается компания «Финам», и чем она отличается от других организаций, оказывающих финансовые услуги?**

— «Финам» является одной из крупнейших брокерских компаний в России. В активе — опыт работы на рынке 22 года и наивысший рейтинг надежности от рейтингового агентства «Эксперт». Частные инвесторы чаще других выбирают «Финам» для работы на Московской бирже, о чем свидетельствует статистика по зарегистрированным и активным трейдерам. Подразделения «Финама» неоднократно становились лауреатами авторитетных российских премий.

Наша компания предоставляет широкий спектр услуг — от возможности индивидуального инвестирования в ценные бумаги до доверительного управления капиталом. Помимо этого, наша компания предлагает выгодные тарифы для работы на бирже, структурные продукты, еврооблигации и, возможно, самый интересный сервис — это «Автоследование Comon.ru».

— **Кто ваши клиенты, и какими продуктами они интересуются? Помогаете ли вы им в инвестировании? Если да, то как?**

— Несмотря на некоторые стереотипы в нашем регионе немало людей, занимающихся инвестициями на фондовом рынке. Как правило, это представители бизнеса и среднего класса. Причем

в большинстве своем эти люди не любят себя афишировать.

Количество профессиональных инвесторов и трейдеров у нас, конечно, невелико. Вологжане отличаются определенной консервативностью, поэтому они стараются инвестировать на длительный срок в качественные проверенные бумаги: облигации, акции конкретных компаний, хорошо зарекомендовавших себя на рынке. Такая стратегия в принципе позволяет неплохо зарабатывать на длительных временных этапах и при тщательном подборе бумаг.

В свою очередь, мы на постоянной основе проводим семинары и обучаем особенностям работы на бирже. Консультируем акционеров компаний, проводим аудит инвестиционных идей, являемся «хранилищем» и обслуживающей организацией для владельцев ценных бумаг.

Важным преимуществом «Финама» является наличие собственного банка. Это снимает все проблемы с вводом и выводом денежных средств. Хочу отметить, что на сегодняшний день, помимо обслуживания основной деятельности, банк стал уверенно работать на рынке обмена наличной валюты в городе.

— **Поскольку я собираюсь инвестировать при помощи ресурса Comon.ru, расскажите, пожалуйста, подробнее о нем. Что это за ресурс? Есть ли у вас личный опыт пользования этим сервисом?**

— Comon.ru — это площадка, на которой работают как частные инвесторы и трейдеры, так

и сотрудники компании «Финам». Благодаря ей любой желающий может инвестировать в фондовый рынок и работать в режиме онлайн, отслеживая рыночную ситуацию.

При этом можно использовать как собственные идеи, так и копировать стратегии специалистов. Второй из этих вариантов называется «Автоследование». Его мы и порекомендуем вам подключить.

На сегодняшний день на Comon.ru представлено около 500 доступных стратегий, а величина активов, работающих на площадке, превышает 8 млрд руб. Это значит, что потенциальному инвестору есть из чего выбрать. Лично я работаю на Comon.ru уже более трех лет. При появлении благоприятных входов в проверенные стратегии всегда стараюсь поучаствовать.

Например, в начале апреля среди пула стратегий, которые я отслеживаю, появились потенциальные моменты для подключения. В этот раз я выбрал стратегию «Бивалютная». Она торгует фьючерсами на валютные пары EUR/RUB и USD/RUB. Ею управляет трейдер — сотрудник компании «Финам» в Москве **Максим Липский**.

— **А в чем принципиальная выгода для участников сообщества Comon.ru? И каковы гарантии, что ваша компания и вложенные средства клиентов не сгорят?**

— Во-первых, необходимо отметить, что «Финам» работает очень консервативно. У нас нет долгов, свой банк, бизнес достаточно прибыльный. Да и вообще брокерские компании — это весьма устойчивые участники финансового рынка, так как своими активами они не рискуют, а работают над исполнением поручений за деньги клиента.

Во-вторых, прозрачность компании и качество внутреннего ведения отчетности оценил ЦБ РФ, выдав нам первую в России лицензию форекс-дилера.

Ну и в-третьих, говоря непосредственно про Comon.ru, надо отметить, что при работе с сервисом нужно обязательно соблюдать некоторые правила:



**Антон Кархов:**  
**«Благодаря площадке Comon.ru любой желающий может инвестировать в фондовый рынок и в режиме реального времени отслеживать рыночную ситуацию».**

1) подключаться только стратегиям с историей существования более трех лет;

2) лучший момент для входа — это «просадка», когда доходность алгоритма начинает падать;

3) предварительно можно пообщаться с финансовыми консультантами компании, чтобы получить аналитику по этой теме.

Говоря о стратегии «Бивалютная», к которой мы с вами подключились, можно заметить, что у нее

имеется график доходности за семь лет. Общий тренд — растущий. На данный момент просадка — 20% от максимумов. Это хорошая точка для входа. Период инвестирования, думаю, составит около 6 месяцев.

Что касается выгоды, то я должен сообщить, что результаты стратегии в прошлом не гарантируют повторения подобных результатов в будущем. Однако любой желающий сможет посмотреть успехи наших стратегий и сделать выводы. **BB**

## Начало

Перед тем, как открыть счет, я постаралась получить информацию обо всех значимых деталях. Помогли консультации сотрудников компании. Кстати, серьезным преимуществом «Финама» является компетентность специалистов: за время общения я немало узнала о рынках и инвестировании.

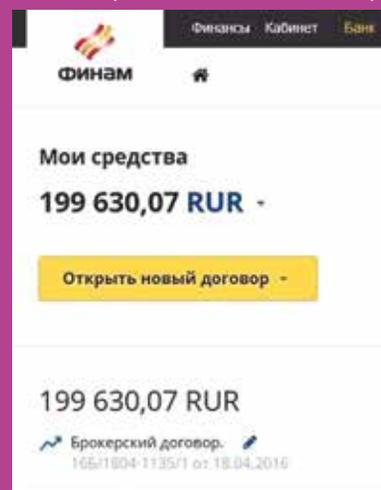
На все действия — консультации, открытие счета, тестирование, краткое обучение — ушло около двух часов. На картинке — величина портфеля на закрытие первого торгового дня.

Кстати, изначально моя инвестиционная идея была проста и состояла в том, чтобы просто купить доллары и получать на них процент. Но на сегодняшний день в банках ставки по валютным депозитам составляют около 1% годовых, поэтому я и решила в итоге довериться инструментам фондового рынка. Уже затем родилась смелая идея поделиться процессом и результатами своего инвестирования с читателями.

Как выяснилось, особенностью стратегии является то, что она не только защищает капитал от валютных рисков, но и позволяет полноценно использовать колебания стоимости рубля против доллара и евро в пользу инвестора. Выгода извлекается в случаях стремительно развивающихся кризисов, сопряженных с девальвацией рубля, а также в периоды его устойчивого укрепления. Одним словом, если на рынке будут значимые движения, то «Бивалютная» в них поучаствует и, скорее всего, заработает.

Итак, мое инвестирование на Comon.ru началось.

Для того чтобы наши читатели могли получать актуальную информацию о процессе и результатах инвестирования, на нашем сайте [volbusiness.ru](http://volbusiness.ru) мы завели специальный блог, где планируем регулярно отчитываться о результатах работы и делиться опытом. Ну и, конечно, в очередном номере журнала подведем промежуточные итоги нашего инвестирования.



# КОШМАР КРЮГЕРА

## КАК НЕМЦЫ В ВОЛОГДЕ ДЕТСКОЕ ПИТАНИЕ ВЫПУСКАЛИ

ТЕКСТ: АЛЕКСАНДР ИЛЫЧЕВ

**Перебирая старые визитки иностранных бизнесменов времен 90-х, я обратил внимание на одну из них: «Менеджер компании «КРЮГЕР ГМБХ УНД Ко» Рольф Шверен». Всем своим видом, манерами поведения и дипломатичностью этот иностранец выражал солидность и внушал доверие. «С таким можно иметь дело», — говорили о нем вологодские чиновники, потирая руки.**

### Инвестор с выставки

Шел 1994 год. Эпоха смутного времени и неуклюжих попыток привлечения инвестиций в Россию. Тогдашний глава областной администрации **Николай Подгорнов** старался как можно чаще бывать за границей. Доводилось ему съездить даже в Америку, где он презентовал канувший в Лету проект международного аэропорта в Кипелове. В этот раз судьба занесла Николая Михайловича в Лондон на сельскохозяйственную выставку. Там-то глава администрации и познакомился с Карлом Крюгером, владельцем одноименного немецкого предприятия. При общении бизнесмен сразу же обозначил свой интерес — организация производства детского питания на территории России. Немец пытался сэкономить на таможенных пошлинах, чтобы получить конкурентные преимущества. Николай Михайлович высоко оценил перспективность проекта, в том числе и в части стабильного сбыта вологодского молока в сухом виде. После всех согласований и проверки сотрудниками КГБ личности иностранного предпринимателя Подгорнов и Крюгер ударили по рукам, заключив договор о намерениях.

Вологодская область привлекла иностранца расположением будущего предприятия: вблизи Северо-Запада России и Крайнего Севера — основных районов пребывания потребителя сухих молочных продуктов и детского питания. Сюда же можно добавить лояльное отношение областных чиновников, которые соглашались буквально на все. Например, никого в договоре не смутила фраза о том, что все расходы иностранного партнера по пребыванию в Вологде берет на себя российская сторона. Эта фраза означала, что деньги на содержание немецких специалистов будут выделены из областного бюджета, причем

в таком объеме, в каком потребуется. В свою очередь областные чиновники рассчитывали, что и на немецкой земле их будут принимать так же хлебосольно, как в России. Так оно вначале и было, пока не выяснилось, что бюджетные деньги российской стороной от доброты души тратятся на слишком широкую ногу. В связи с этим пришлось лавочку прикрыть. По настоянию сотрудников КГБ стороны изменили пункт договора — каждый из участников проекта, находясь в командировке, теперь платил сам за себя.

### Становление проекта

Так уж получилось, что начало реализации проекта пришлось на 1995 год. В то время регион находился на политическом перепутье. Всего лишь спустя несколько месяцев после создания совместного предприятия «Вологда-Крюгер» полыхнет скандал под названием «Хлебное дело». В итоге глава областной администрации **Николай Подгорнов** будет отстранен от власти и станет узником «Матросской тишины», а его место займет череповецкий мэр **Вячеслав Позгалев**.

Генеральным директором новоиспеченного общества был назначен **Михаил Грачев**. От немецкой стороны проект курировал менеджер компании «Крюгер» **Рольф Шверен**.

Иностранец, раздавая красочные визитки, с гордостью рассказывал журналистам о перспективах проекта, после запуска которого крюгеровская продукция для вологжан будет на треть дешевле зарубежных аналогов. При этом он никогда не скрывал своей настороженности по отношению к вологодским чиновникам, которые уж как-то очень быстро соглашаются на все предельно жесткие им условия, даже невыгодные для российской стороны.



«Не иначе тут кроется какой-то подвох», — сказал как-то Шверен автору этих строк.

Участие в новоиспеченном акционерном обществе партнеры обозначили в следующей пропорции: 51% — у фирмы «Крюгер», 48% — у областной администрации, и 1% — у Лиги российско-германской дружбы, возглавлявшейся в то время экс-космонавтом Светланой Савицкой. Первоначальный уставный капитал АО «Вологда-Крюгер» составил 100 млн руб. Денежный взнос партнеры решили внести имуществом: «Крюгер» — оборудованием, областная администрация — площадями консервного завода, находившегося в областной собственности.

### Непредвиденные расходы

Казалось бы, все идет по намеченному плану. Но так уж в России

повелось, что ни одно значимое дело без проблем не обходится. И этот проект не стал исключением. Консервный завод, на базе которого собирались запустить проект, по инфраструктуре был зависим от котельной Вологодского станкозавода и числился в крупных должниках за поставленное тепло. Памятуя о прежнем долге консервного завода, владельцы котельной несмотря на уговоры чиновников отключили его от тепла.

Узнав о том, что российская сторона гасить долги не намерена, Карл Крюгер задал партнерам резонный вопрос: с какой стати он должен отвечать за долги консервного завода? При этом немецкий предприниматель ссылаясь на договор, где черным по белому было написано о том, что все непредвиденные проблемы российская сторона должна решать за собственный счет.

Однако наши чиновники тоже были не лыком шиты, заявив, что договор о намерениях носит декларативный характер и не имеет юридической силы. Крыть было нечем. У Крюгера был давний компаньон по бизнесу — господин Валенди, который посоветовал не посыпать голову пеплом, а установить на консервном заводе мини-котельную. Но купленная котельная так и не понадобилась: российским партнерам все-таки удалось решить проблему с теплом. И тогда Карл Крюгер облегченно вздохнул, не зная, что это лишь начало ожидающих его проблем.

Едва производство начало набирать силу, на завод пришли

санитарные врачи и опечатали предприятие: дескать, у речной воды качество плохое, и ее нельзя использовать при изготовлении детского питания. Необходимый фильтр оценивался в 20 тыс. долл. Делать нечего, пришлось Крюгеру вновь пускаться в расходы и выложить за фильтр требуемую сумму. В качестве компенсации областные чиновники уступили Крюгеру 7% акций общества.

### Маркетинговый ход

Когда фильтр установили, возникла новая проблема: разногласия по сбыту детского питания. Рольф Шверен решил крюгеровский товар сбывать оптом через своего хорошего знакомого Григория Балаянца. Оптовик стал забирать полностью товар и сбывать его в неизвестном направлении. Между тем в вологодском магазине «Детское питание» были пустые полки, и молодые мамы начали требовать от власти навести порядок в торговле молочными смесями. Учитывая пожелания общественности, областные чиновники стали настаивать на том, чтобы часть детского питания, выпущенная АО «Вологда-Крюгер», оставалась в их распоряжении, в противном случае будет поставлен вопрос о замене партнера по сбыту. Однако Шверен заявил, что немецкую сторону подобный расклад не устраивает, поскольку логистика требует централизованного подхода.

Вскоре ко всеобщему удивлению выяснилось, что продукция предприятия не расходуется так бойко, как было запланировано. Покупатели предпочитали приобретать более дорогие зарубежные аналоги. И вновь российская сторона поставила вопрос о замене Балаянца. В качестве компенсации была предложена кандидатура владельца югославской фирмы «Славекс» Горана Вулковича. Никто не возражал. Первым делом новый

оптовик организовал маркетинговые исследования. И тут выяснилось, что причина игнорирования покупателями продукции АО «Вологда-Крюгер» крылась в самом названии предприятия, указанного на банках с молочной смесью: «Вологда-Крюгер» прочно ассоциировалось у наших соотечественников с Фредди Крюгером — маньяком-убийцей, главным отрицательным персонажем «Кошмаров на улице Вязов»!

Получив результаты исследований, акционеры приняли решение о смене названия компании. Теперь она стала называться «Вологодский завод детского питания». Ход сработал: продукция стала продаваться влет. В качестве бонуса оснащенный Карл Крюгер отдал югославу 7% своих акций, которые ему ранее уступили областные чиновники в качестве компенсации за фильтр, а областные чиновники передали Вулковичу в доверительное управление свою долю. Тот в качестве алаверды завалил Вологду детским питанием. Вскоре Вулкович выкупил долю областной администрации, присовокупив к ней один процент Лиги российско-германской дружбы. В итоге «Славекс» стала обладателем 49% «Вологодского завода детского питания».

### Давай до свидания

В 2003 году на федеральном уровне отношение к Крюгеру резко поменялось, и на успешном проекте решили поставить крест. На всероссийской конференции по вопросам детского питания, состоявшейся в Вологде на базе «Вологодского завода детского питания», министерские чиновники предложили в качестве перспективной альтернативы рассмотреть более правильного и более серьезного иностранного инвестора — швейцарскую фирму «Нестле».

С тяжелым сердцем Крюгер прощался с вологодским проектом, который у него попросту отжали более шустрые конкуренты. Областные чиновники тоже ничем помочь Крюгеру не смогли, хотя и не скрывали сожаления по поводу министерской интриги. Впрочем, для вологжан ничего страшного произошло. Как и в былые времена, власти все так же бьют в литавры, гордясь на этот раз присутствием швейцарской фирмы. Вот только жаль, что новые производители детского питания, как они сами сказали, не используют вологодское сырье в своей продукции. **ББ**



## Настоящий вологодско-немецкий продукт

Значимость крюгеровского проекта усиливало обещание немецкой стороны использовать в качестве сырья продукцию местных молокозаводов. СМИ тогда писали: «Большим экономическим достижением и ярким примером плодотворного российско-германского сотрудничества, ставшего возможным в ходе реформ, явилось создание в Вологде совместного предприятия «Вологда-Крюгер» — крупного современного завода по производству детского питания. Очень отраднo, что планку высоких требований смог преодолеть Грязовецкий завод компании «Северное молоко», становящийся поставщиком АО «Вологда-Крюгер». Производственные мощности этого предприятия, основывающиеся на уникальном прогрессивном оборудовании, обеспечивают выпуск 12 тонн продукции ежемесячно».

# КИТАЙСКИЙ ФОРМАТ

ТЕКСТ: ДМИТРИЙ МАЛКИН

**В последнее время в значительной мере усилились контакты между Россией и Китаем. Особенно привлекательна Поднебесная для тех российских бизнесменов, которые пытаются любыми путями проторить себе путь в экспортных поставках. Порой не зная особенностей этой страны, ее обычаев, наши соотечественники уже на первых переговорах терпят фиаско.**

И что самое удивительное, винят в этом не себя, а китайцев. К примеру, не так давно в Китае побывала вологодская делегация, презентовавшая потенциальным инвесторам ряд привлекательных проектов. Однако иностранных предпринимателей, проявлявших ранее заинтересованность в сотрудничестве, отечественные предложения никак не заинтересовали. И до такой степени, что те даже розданные вологжанам визитки на столах оставили, а на уровне китайской церемонии это можно истолковать не иначе как знак невнимания к собеседнику.

Не было китайских представителей и на Международной конференции по внешнеэкономической деятельности, проходившей в Вологде в конце прошлого года. Эти два факта свидетельствуют о том, что к деловым контактам с китайскими чиновниками и бизнесменами следует готовиться весьма основательно. В этом уверен директор Центра стратегических исследований Китая **Алексей Маслов**.

## Здесь вам не там

Если театр начинается с вешалки, то отношения в бизнесе — с подготовки к переговорам. Опытные бизнесмены прекрасно осведомлены

о деловом этикете. Например, в западной деловой культуре принято, что на переговоры приезжают один-два человека, именно те, кто является специалистами в данной области и будет в дальнейшем отвечать за проект. Это связано с тем, что многие вопросы можно предварительно решить по переписке, а личная встреча позволяет уточнить детали и подписать соглашения.

В Китае же все по-другому. Здесь всякий визит является не только деловым, но и ритуальным посещением, поэтому состав делегации, особенно при первых встречах, должен быть представительным и солидным. Естественно, вы можете полагать, что достаточно послать в Китай двух-трех человек, чтобы решить практически любой вопрос и сэкономить средства за счет сокращения делегации. Обратите внимание, что китайские делегации выезжают за рубеж в составе как минимум пяти-шести человек, а иногда и больше. Более того, в этом случае трудно бывает понять, какова функция каждого члена такой команды. Но это и неважно, важно продемонстрировать вам уровень развития фирмы.

Поэтому существует настоятельная необходимость в том, чтобы на первые переговоры от вашей

фирмы были делегированы не один-два, а как минимум три-пять человек. Среди них обязательно должен быть один из руководителей организации или человек, уполномоченный принимать важные решения. Это сразу покажет серьезность ваших намерений, даже если вы не собираетесь в этот раз подписывать каких-либо соглашений.

При подготовке деловой поездки обязательно обеспечьте необходимый уровень и представительность делегации. В составе делегации непременно, помимо руководителя группы высокого ранга, должны быть его заместители, технические специалисты и, естественно, эксперты по китайским вопросам. Другая сторона сразу же оценит уровень подготовки и ваше понимание правил игры.

Даже если речь идет о простом размещении какого-то заказа в Китае, например, на изготовление одежды, не стоит просто послать технолога и переводчика. Безусловно, они могут узнать и текущие цены, и технические параметры, но как серьезных партнеров их рассматривать не будут. В любом случае должен приехать один из руководителей фирмы, а вместе с ним или после него — технические специалисты. Вообще не стоит начинать с нижних эшелонов, сразу же обеспечивайте максимально высокий уровень, и китайская сторона ответит вам тем же.

Руководителю не следует в одиночку или лишь с одним помощником приходить на сложные или серьезные переговоры. Может быть, это означает, что ваша фирма настолько мала, что у нее вообще не хватает сотрудников или средств на поездку, зачем же тогда китайцам такие партнеры?

## Когда возраст — помеха

Не стоит на первые встречи посылать просто рядового уполномоченного: это будет воспринято

## Наша справка

Алексей Александрович Маслов — востоковед, ведущий российский специалист в области духовных, культурных традиций китайской цивилизации и современных социально-экономических и политических процессов в странах ШОС. Доктор исторических наук, профессор, директор Центра стратегических исследований Китая Российского университета дружбы народов, заведующий отделением востоковедения Высшей школы экономики.





**Возраст очень высоко ценится в Китае, автоматически приравниваясь к опыту. Седовласый человек скорее получит одобрение в китайском деловом сообществе, нежели молодой активный менеджер.**

как неуважение к уровню китайской стороны. Организацию в Китае должен представлять ее исполнительный директор или его заместитель, председатель или заместитель председателя Совета директоров, ректор или первый проректор вуза. Для государственных ведомств ситуация несколько иная: каждый человек в них имеет свои четкие функциональные обязанности, а это значит, что решать вопрос он может только в рамках своих полномочий. Как следствие надо сначала понять уровень вопроса, а затем — кто его может решить, например, начальник департамента, а может быть, достаточно и его заместитель. Следует ожидать, что и с китайской стороны вам обеспечат такой же паритетный уровень встречи.

Большую роль для руководителя группы имеет его возраст. Крайне нежелательно делать лидером делегации молодого человека, пускай даже имеющего большой опыт: возрастная «солидность» для Китая по-прежнему играет весьма большую роль. Руководителю

приличествует зрелый возраст, он должен отличаться неторопливостью, решительностью, но в то же время разумной осторожностью. Китайцы прекрасно понимают, что зачастую роль руководителя делегации выполняет не тот, кто в действительности принимает решения, а самый старший по возрасту. Опытный седовласый человек скорее получит одобрение в китайском деловом сообществе, нежели молодой активный менеджер.

Руководитель делегации ни в коем случае не должен вести себя заносчиво или снисходительно, он обязан внимательно относиться к предложениям китайской стороны. Он должен излучать доброжелательность, подчеркивать свою готовность выслушать любые контрпредложения, хотя не обязан соглашаться с ними. Высоко ценятся улыбочивость, разумная шутка: иностранцев с очень серьезными каменными лицами в Китае не очень любят, поскольку это может рассматриваться как некий пережиток колониальной заносчивости европейцев.

## Одежда и внешность

Современные китайские предприниматели, чиновники и политики, естественно, также стараются не обращать внимания на внешность партнеров-иностранцев, но все же некоторые традиционные представления могут играть здесь свою роль. В частности, в Китае благодаря традиционной пекинской драме сложился классический облик негативного героя, который может чисто автоматически переноситься на повседневную жизнь. Например, широко растопыренные пальцы рук могут свидетельствовать о грубоватом характере, абсолютно бледное лицо — о жестокости, властолюбии. Длинные вьющиеся волосы и усы, кончики которых опущены вниз, также говорят о недобром характере.

Примечательно, что ряд крупных западных фирм, работающих в Китае, рекомендует своим переговорщикам и тем более руководителям делегаций на переговорах приводить свой облик в соответствие с китайскими стандартами хотя бы на период визита в Китай, например, сбривать усы и бороду. Некоторые иностранные организации более лояльны к своим сотрудникам и не пытаются контролировать стиль одежды переговорщиков.

Кроме того, плохо воспринимаются молодые женщины с крашенными в несколько цветов волосами, особенно с присутствием рыжего цвета. Много внимания уделяется и стилю одежды на переговорах. Все члены делегации на переговорах должны быть одеты неброско и по-деловому. Мужчинам не рекомендуются водолазки под пиджак, свитера, рубашки без галстука под пиджак, рубашки слишком ярких или нетрадиционных для местной деловой этики цветов (например, розового, красного, ярко-голубого, зеленого). Женщинам категорически не рекомендуется надевать на переговоры много украшений, а также очки в слишком яркой или украшенной стразами оправе.

Безусловно, иностранцам многое разрешено в Китае. Им многое прощается, а многое в их поведении воспринимается как допустимая аномалия. И все же лучше сразу начать соблюдать привычный для китайцев деловой имидж и стиль одежды. В этом случае взаимодействие наладится быстрее. **BB**

*Продолжение следует.*

# ЖИЗНЬ В ПРЕДЛАГАЕМЫХ ОБСТОЯТЕЛЬСТВАХ

ТЕКСТ: АЛЕКСАНДР ИЛЬЧЕВ, ФОТО: ВИКТОР ПУШКИН

**70 лет исполнилось худруку Вологодского театра для детей и молодежи Борису ГРАНАТОВУ. В это же время отмечает 40-летний юбилей театр, в котором этот талантливый человек работает с 1985 года. Его работы весьма часто получали (и продолжают получать) высокую оценку у зрителей и не всегда однозначную — у взыскательных критиков.**

Борис Гранатов оригинален, строг с подчиненными, точен в мелочах и непредсказуем в режиссуре. Несмотря на солидный возраст, наш герой по-прежнему полон сил и творческих замыслов. Мы попросили рассказать юбиляра о жизни театра, репертуаре, а также поделиться своими мыслями о будущем этого вида искусства.

— **Борис Александрович, как вы себя ощущаете в юбилейный год?**

— Честно говоря, никак не ощущаю, так как не могу осознать, что это случилось со мной. Пока на себя в зеркало не смотрю, то думаю, что выгляжу так же, как на старом портрете 90-х годов, где борода у меня черная и ещё есть волосы на голове. А так, жизнь течет в своем обычном русле: репетиции, спектакли и привычная организационная нелёгкая работа.

— **Как прошел в театре торжественный вечер, посвященный сразу двум круглым датам?**

— На мой взгляд, прошел неплохо. Особенно приятно было услышать от гостей, друзей и коллег теплые слова в адрес театра. На юбилейном вечере мы решили сыграть сказку «Айболит 2016». Премьера этого детского спектакля прошла еще в марте. Так что сам спектакль для праздника долго репетировать не пришлось. Репетировали только те остановки и переходы, где запланировали поздравления гостей. Сам спектакль длится меньше двух часов, а всё праздничное действие шло четыре часа, потому что невозможно было заранее просчитать время выступления гостей.

— **Стало доброй традицией проводить в Вологде Международный театральный фестиваль «Голоса**



**истории». На местные театры он как-то влияет?**

— Фестиваль нужен хотя бы для того, чтобы пообщаться с коллегами, посмотреть их работы. Но это и уникальная возможность играть спектакли не в привычном помещении, а под открытым небом. Это другая специфика... В этот раз мы с художником придумали такие декорации, которые можно поставить в Кремле для репетиций буквально за неделю до фестиваля. Сейчас мы до упора будем репетировать в нашем театре, а потом просто перенесем спектакль в Пятницкую башню, как это практикуют приезжие театры. Единственная сложность и риск кроется в том, что мы, как и Драматический театр, играем на фестивале спектакли премьерные.

«Голоса истории» для нас всегда очень большое испытание. Помнится, особенно выдался трудным 2003 год, когда мы для показа на фестивале репетировали спектакль «В списках не значился». В то лето дожди шли

непрерывно. А у нас в самом разгаре репетиции. В декорациях были большие мешки с поролоном, при помощи которых изображалось сценическое болото. Залей их дождь — не просушишь. Чтобы уберечь эти мешки от дождя неподалеку от сцены была поставлена армейская палатка. Как только начинался дождь, мы хватали эти мешки и забрасывали их в палатку, чтобы не промокли. Как назло, в день премьерного показа с раннего утра и на целый день зарядил ливень. Из-за этого мы были вынуждены перенести спектакль на сцену своего театра. Представляете что это такое? Спектакль в Кремле должен был начаться в полночь, его не перенесешь на другой день, так афиши уже расклеены, билеты проданы. А в театре играть ночью как-то странно. Но иного выхода не было. И вот мы в течение дня под дождем перевозили декорации из Пятницкой башни Кремля в театр и ночью играли спектакль в душном зале. Такое не забывается.

— **Скажите, часто ли ваша труппа выезжает на гастроли в другие города?**

— К сожалению, нет. Причина известная — отсутствие средств. Вот, к примеру, мы в течение трех дней показывали в Череповце спектакль «Алые паруса». Чтобы хоть сэкономить на гостинице участникам спектакля каждый день приходилось, на ночь глядя, после спектакля отправляться на автобусе в Вологду, а к вечеру следующего дня возвращаться обратно. Это не очень легко, согласитесь.

— **По какому принципу подбирается театральная репертуар?**

— Принцип меня один — нужно ставить хорошую литературу, хорошую драматургию, больше классики для того, чтобы разговаривать на этом языке с молодежью, со взрослыми и даже с детьми. К фестивалю «Голоса истории», например, мы выбрали в этом году пушкинского «Дубровского». А до этого в нашем репертуаре были: «Капитанская дочка», «Отцы и дети», «Мертвые души», «Алые паруса» и другие прекрасные произведения. Кроме классики в нашем репертуаре есть пьесы и современных авторов: «Я не вернусь», «Наташина мечта», «Марьино поле», «Однажды мы все будем счастливы» и другие...

— **Кому вы больше отдаете предпочтение — классикам или современным?**

— Разумеется, классической драматургии. Шекспир и Чехов — мои любимые авторы. Наверное, зрителям памятливы такие наши спектакли, как «Вишневый сад», «Три сестры» и «Чайка». Был спектакль по письмам Антона Павловича «Насмешливое мое счастье». Постановки по Шекспиру — «Комедия ошибок», «Гамлет», «Король Лир», «Ромео и Джульетта» и этот список хочется продолжить.

— **Бывает, режиссер, как и писатель в произведении, обычно зашифровывает или оставляет свой образ. Можете ли вы сказать, в каком виде этот образ выражается?**

— Думаю, что дело в многообразии форм. Каждая пьеса требует своего сценического решения. Чтобы не быть голословным, приведу такой пример. Как-то в конце девяностых годов в Вологду в очередной раз приехали столичные критики.

Мы договорились с ними, что они посмотрят спектакли, не заглядывая в программки, и попробуют определить режиссёра. Критики посмотрели несколько спектаклей. Например, гоголевский «Ревизор» был поставлен мной, как цирковое действо. И способ актерской игры, соответственно, был клоунский, преувеличенный. Совершенно иная атмосфера и форма были у меня в спектакле «Мой бедный Марат» Арбузова — там заклеенные бумажными полосками окна блокадного Ленинграда и психологическая правда существования актеров. Критики были приятно удивлены, что эти совершенно разные спектакли поставлены одним и тем же режиссером. Мне интересно работать в различных формах и жанрах.

— **При подборе репертуара вы часто вкладываете какой-то подтекст — политический, социальный?**

— Поймите, я ведь живой человек, который живет, как все, в современных «предлагаемых обстоятельствах». И невольно у зрителя возникают те же ассоциации, что и у меня. Без этого не бывает искусства. Но политикой я не занимаюсь и сознательно никаких «актуальных» намеков не делаю — пьеса говорит, часто, сама за себя помимо моей воли. Например, спектакль «Ромул Великий» был поставлен два года назад к фестивалю «Голоса истории». Речь идет о падении Римской империи. В чем только меня не обвиняли некоторые критики, приптели даже отношение к Украине и Крыму. Моим критикам я объяснял, что пьеса написана швейцарским драматургом Дюрренматтом в 1949 году, когда на развалинах Европы возникли новые взаимоотношения между государствами. Если там написано, что император Восточной римской империи просит убежища у императора Западной, то Янукович тут не причём. Но если возникли такие мысли, значит, пьеса живая. Тем и интересна классика.

— **Трудно ли взрослому человеку, опытному режиссёру увидеть мир глазами ребенка? И в чем отличие постановок взрослых спектаклей от детских (не беря в расчет, что дети — не простые зрители, а соучастники спектакля)?**

— Как говорил Станиславский, для детей нужно играть как для взрослых, но только лучше.

Насколько у нас это получается не мне судить, зрителям.

— **Тот же Станиславский ввел в театральную лексику термин «предлагаемые обстоятельства». Если смысл этих слов перенести в тему составления репертуара, то интересно было бы узнать, по какому принципу подбираются пьесы — с «потолка», из прочитанной книги или «сверху» приходит разнарядка?**

— Что вы! Разнарядки были в советское время. Помню, в 1987 году я решил поставить острую пьесу одного молодого автора, но не смог. Мне запретили ставить её, сославшись на то, что репертуар уже утвержден. С 90-х годов репертуар театрам никто не навязывает. Единственно, что мы подаем в департамент культуры и туризма области, который является нашим учредителем — это даты выпуска и возрастной адрес будущего спектакля, и все. Сегодня театральная репертуар формируется в самом театре художественным руководителем.

— **Насколько долговек спектакль? Какие вы из них возобновляете, а какие — нет?**

— Долгожителем театрального «проката» в нашем театре по-прежнему остается «День рождения кота Леопольда». Этот спектакль у нас идет с 1986 года. И, по-прежнему, пользуется успехом у детей. За эти годы уже состав артистов обновился, и декорации заново сделали. Но многие спектакли с годами уходят, рождаются новые или новые их редакции. А вот, к примеру, спектакль «Поминальная молитва», который многие просят возобновить, не будет восстановлен, потому что ставился под конкретных исполнителей, которых теперь в театре уже нет. А для новых артистов нужны новые спектакли.

— **Выходит, в вашем театре ставятся спектакли под определенного артиста?**

— Это не совсем так... Понимаете, существует старая театральная истина: если в театре нет Гамлета, то нельзя ставить «Гамлета»... Нет артиста на роль Чацкого — не будет «Горя от ума». Но есть такие пьесы, актеров в которых можно заменять, но не стоит реанимировать ушедшие в небытие спектакли и роли, поскольку жизнь так быстротечна. Хочется еще много успеть. **BB**

# КРИЗИСНЫЙ 2008-й

Если взять в руки подшивку журнала «Бизнес и Власть» за 2008 год, то сразу видно, что год этот выдался весьма непростым.

В 2008-м кризисные явления переживала не только страна, но и наш журнал. В редакции произошли серьезные организационные и кадровые изменения: в нее пришла новая команда, многие члены которой работают над изданием и по сей день.

Даже поверхностное сравнение между собой первых и последних журнальных номеров 2008 года выявляет, что они существенно отличаются друг от друга не только по оформлению, но и по содержанию: первые полны социально-экономического оптимизма, в последних же либо подводятся невеселые итоги, либо даются такие же прогнозы.

В России в том году произошло немало значимых событий. Дмитрий Медведев стал президентом, а Владимир Путин — премьер-министром. В ответ на размещение американской системы ПРО в Чехии и Польше принято решение разместить в Калининградской области ракеты «Искандер-М». Питерский «Зенит» выиграл кубок УЕФА, баскетбольный клуб «ЦСКА» — Евролигу, а Дима

Билан — «Евровидение». Самыми же важными событиями 2008 года, конечно, стали война с Грузией и экономический кризис, поразивший Россию сразу вслед за этим.

У Вологодской области в первой половине года дела шли неплохо: ВРП рос, промышленные предприятия модернизировались, строились и ремонтировались жилье и инфраструктура. Возглавлявший Вологду **Валентин Горобцов** (осенью его сменил **Евгений Шулепов**) рассказывал журналу о масштабных планах ремонта дорог, мостов и дворов в городе. Начальник департамента экономики **Леонид Иогман** — о том, что в регионе развивается малый и средний бизнес. Власти намеревались превратить недавно созданный индустриальный парк «Шексна» в крупную промышленную площадку и реализовать в Соколе большую инвестицию — «Вологодскую бумажную мануфактуру».

Тем не менее со страниц журнала уже звучали предупреждения от ученых, что ситуация далеко не так

хороша, как кажется. Заместитель директора ВНКЦ ЦЭМИ РАН (ныне это Институт социально-экономического развития территорий РАН) **Константин Гулин** говорил о том, что темпы экономического роста на Вологодчине снижаются, и это тревожный признак возможного кризиса, в условиях которого социальные программы начнут сокращаться, а социальное расслоение в обществе — нарастать.

По мере нарастания кризиса оптимистичных новостей и статей в журнале становится все меньше. Каждая вторая публикация — невеселая: на «Северстали» — снижение производства, объемы заготовки древесины падают, ставки по кредитам выросли в полтора раза, цены на бензин — на четверть, бюджеты муниципалитетов и области оптимизируются, а предприятия начали сокращать персонал.

Тем не менее никакой паники в области нет, власть принимает меры по смягчению и улучшению ситуации. Делаются усилия не только по сохранению имеющихся инвестиционных проектов, но и по созданию новых. Только в лесной отрасли задекларировано 12 приоритетных инвестиционных проектов, в том числе весьма серьезных. В Вологду приезжает Валентин Юдашкин, который заявляет о том, что откроет здесь свой филиал Дома моды и будет возрождать льняную отрасль региона. Представители областного правительства и бизнес-сообщества объявляют, что надо объединить усилия и активнее развивать на Вологодчине предпринимательство.

Для многих представителей малого бизнеса кризис 2008-го стал роковым событием, но для многих других — временем хороших возможностей. «Сейчас лучше инвестировать средства в себя, в свое развитие, повышая свой профессиональный уровень. Это самое надежное. В данной экономической ситуации надо работать», — заявил тогда «Бизнесу и Власти» глава компании «Бизнес-Софт» **Алексей Логанцов**. И с этим не поспоришь. **55**

## Оксана АНДРЕЕВА, директор Некоммерческого партнерства «Агентство Городского Развития»:

— К очередной волне кризиса, наступившей в 2008 году, НП «Агентство Городского Развития», учрежденное мэрией Череповца и ПАО «Северсталь», начало готовиться заранее, понимая, что времена настают непростые. Были разработаны программы повышения бизнес-компетенций, созданы платформы для дистанционного обучения, расширился спектр консалтинговой поддержки, были внедрены новые механизмы выстраивания диалога бизнеса и власти, сформирована политика комплексного сопровождения бизнеса на любом этапе бизнес-пути.

Нам впервые удалось привлечь федеральные средства на реализацию программ финансовой поддержки и обучение безработных граждан основам предпринимательской деятельности. В итоге мы смогли оказать поддержку 745 субъектам малого и среднего предпринимательства, в Череповце было создано 915 новых рабочих мест и 1935 — сохранено.

На протяжении многих лет АГР сотрудничает с журналом «Бизнес и Власть». Для нас важно, что издание пропагандирует идею предпринимательства, в частности, ценность социального бизнеса, рассказывает о различных механизмах и инструментах поддержки малого и среднего бизнеса в регионе, делится идеями и успешными бизнес-кейсами.



# АЭРОСЪЕМКА

— ФОТО И ВИДЕО —

ГИС 4geo

An aerial photograph of a modern residential complex with several multi-story apartment buildings. The buildings have a mix of white, beige, and brown facades. In the foreground, a black drone with a camera is flying towards the viewer. The background shows a lush green forest. The text 'ГИС 4geo' is overlaid on the image, with a globe icon integrated into the '4'.

- # Вологда
- # Череповец
- # Ярославль

Подробности и заказ по телефону:

**(8172) 50-91-91**



Тел. (81751) 241-50  
[www.atag-sheksna.ru](http://www.atag-sheksna.ru)

Поздравляем с великим праздником —  
Днем Победы!

От всей души желаем вам счастья,  
здоровья, добра, любви и радости!  
Пусть вокруг вас, в ваших семьях и вашей душе  
всегда будут солнце и мир!

Юрий и Арутюн Атомян

