

и н ф о р м а ц и о н н о - р е к л а м н о е и з д а н и е

БИЗНЕС и ВЛАСТЬ

Вологодский областной журнал

№11 (115)_ДЕКАБРЬ 2020



РАИСА ИВАНОВА:

«ПОСЕЕШЬ ЛЮБОВЬ — ОБРЕТЕШЬ СЧАСТЬЕ»

С Новим
годом!

и счастливога

Рождества!





Дорогие друзья!

Вот и подходит к концу непростой 2020 год. И хотя многим он спутал все планы, принес невзгоды и неурядицы, давайте не будем об этом вспоминать. Пусть он запомнится светлыми моментами общения с родными и близкими, успешными деловыми проектами, новыми знаниями о себе и о мире...

А следующий год точно будет лучше и чудеснее уходящего. Ведь, если верить в чудеса, они обязательно придут — просто надо присмотреться и понять: заветное — рядом.

И всё в новом году сложится как надо!

*Андрей и Арутюн
Ашотян*



5 КОЛОНКА РЕДАКТОРА

6 ГЛАВНЫЕ НОВОСТИ

9 ЛУЧШЕЕ В БЛОГАХ

10 ТЕМА НОМЕРА

ВРЕМЯ НАДЕЖД И СОМНЕНИЙ

Обсуждение бюджета в Законодательном собрании области.



РАБОТА — МОЯ ЖИЗНЬ

Генеральный директор «Кондитерской фабрики» Раиса Иванова подвела итоги уходящего года.

ОТ ИДЕИ К ВОПЛОЩЕНИЮ

О том, как осуществляется в нашей области федеральная программа «Популяризация предпринимательства», нам рассказала ее руководитель Екатерина Петухова.

ЦИФРОВОЙ ИММУНИТЕТ: КАК ВОЛОГОДСКИЙ БИЗНЕС СФОРМИРОВАЛ «АНТИТЕЛА» К КРИЗИСУ

Говорим с директором филиала МТС в Вологодской области Владимиром Швердиным о том, как в 2020-м году цифровые технологии позволили большинству граждан и бизнесу адаптироваться и даже качественно изменить жизнь.

ЦИФРОВИЗАЦИЯ В ТРЕНДЕ

О том, как в этом году шло развитие цифровых и телекоммуникационных технологий на территории области, говорили с Андреем Гановым.

22 ИННОВАЦИИ

ЦТИКТ — ПРОВОДНИК БИЗНЕСА ПО МЕРАМ ГОСПОДДЕРЖКИ

Как центр трансфера и коммерциализации технологий ВолНЦ РАН помогает бизнесу в привлечении финансирования на реализацию проектов читайте в интервью с Ариной Давыдовой.

ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНЫЕ ТЕХНОЛОГИИ — В ЛПК

Компании «Техпромсервис» привлекла внимание экспертов Фонда содействия инновациям. Рассказываем как им это удалось сделать.

СПЕЦТЕХНИКА ДЛЯ ОТЕЧЕСТВЕННЫХ РЕАЛИЙ

На заводе «Русский грузовик» знают, как сделать, чтобы техника быстро окупалась, была ремонтпригодна, не простаивала и приносила максимальную прибыль.

«ОКТАВА-ПЛЮС»: МОБИЛЬНОСТЬ В РЕШЕНИИ ИНЖЕНЕРНЫХ ЗАДАЧ

Основатель «Октава-Плюс» Борис Самодуров рассказывает как компания стала известной в России и за ее пределами.

28 МЕХАНИКА БИЗНЕСА

НОВЫЕ ВОЗМОЖНОСТИ

Читайте большое интервью управляющего региональным операционным офисом банка «Открытие» Алексеем Денисовым.



СОХРАНЕНИЕ ТРАДИЦИЙ И ВНЕДРЕНИЕ ИННОВАЦИЙ — КЛЮЧ К СТАБИЛЬНОМУ РАЗВИТИЮ

«Вологодский мяскокомбинат» подводит итоги этого года и рассказывает о планах на 2021 год.

ПСБ: БОЛЬШЕ ЧЕМ БАНК

Региональный директор Вологодского офиса Анатолий Мариничев рассказал, как банк адаптируется к меняющимся условиям, оставаясь одним из лидеров рынка.



36 ОБЩЕЕ ДЕЛО

ТРУДНЫЙ ГОД

Руководство городского отделения СППВО рассказывает, как 2020-й научил бизнес находить новые пути решения проблем.



ДОМ «ПОД КЛЮЧ»

О создании деревянных домов говорим с генеральным директором компании «Домовой».

«ЛЕОН»: ЗАВЕРШАЕМ ГОД УСТОЙЧИВО И ПОЗИТИВНО

Разбираемся в госзакупках и тендерах в сфере кадастровых, землеустроительных и топографо-геодезических работ с директором компании Еленой Кудрявцевой.

СВЕРХУ ВИДНО ВСЕ

Как с помощью современных технологий определить породы деревьев, их высоту и диаметр с воздуха, рассказали учредители компании «Воздушная геодезия».

50 ИСТОРИИ УСПЕХА

ЧЕЛОВЕК-БРЕНД

В этом выпуске читайте о президенте «Ростагроэкспорта» и основателе бренда «Б. Ю. Александров» Борисе Александрове.

52 ВОПРОС-ОТВЕТ

«САМОЕ СЛОЖНОЕ — НЕ ПРОСТО УСЛЫШАТЬ, А ПОНЯТЬ СОБЕСЕДНИКА»

Главный редактор журнала «Бизнес и Власть» о чем мечтал в детстве и сейчас.

ЛИЧНЫЙ КОНСУЛЬТАНТ

44 ЮРИДИЧЕСКИЙ ВОПРОС

СОВРЕМЕННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ ВЛИЯЮТ НА РАЗРЕШЕНИЕ АРБИТРАЖНЫХ СПОРОВ

О «современных» доказательствах в суде говорим с адвокатом Натальей Федоровой.



45 КОНСАЛТИНГ

ОРГАНИЗАЦИЯ ИДЕАЛЬНОГО ПРАЗДНИКА

Как применять методологию проектного управления при разработке и реализации событий рассказывает Константин Задумкин.

46 ЗДОРОВЬЕ

НОВЫЕ ГОРИЗОНТЫ ОФТАЛЬМОЛОГИИ

Вологодская глазная клиника «Визус-абсолют» в декабре отмечает свое двухлетие.



48 ФИЛЬМОТЕКА

СНЫ О ЧЁМ-ТО БОЛЬШЕМ

Топ-3 фильма от которых вы получите настоящее интеллектуальное и визуальное удовольствие.

49 КНИЖНАЯ ПОЛКА

БЕСТСЕЛЛЕРЫ

Что почитать на работе и дома.

*Дорогой наш читатель,
с Новым годом и Рождеством!*



До встречи в 2021 году!

БИЗНЕС и ВЛАСТЬ



В декабре, как обычно мы подводим итоги уходящего года и смотрим в будущее. Настроение наших интервьюеров в целом оптимистическое — иначе и не может быть. Иначе зачем заниматься любимым делом.

Все спрессовалось в этом номере: неопределенная коронавирусная ситуация, ожидаемое принятие областного бюджета, актуальные меры государственной и банковской поддержки, вполне себе успешные и действующие бизнес-проекты, очередные законодательные инициативы, планы компаний на перспективу.

Спецпроект с Союзом промышленников и предпринимателей Вологодской области показал, что запал никуда не делся, вологодский бизнес готов объединяться для совместного решения сложных задач.

Поэтому хочется пожелать нашим читателям в новом году еще больших сил и бесстрашия. А мы, как сможем, поможем. С наступающим!

**Главный редактор
Александр Мальцев**



За организацию фотосъемки этого выпуска благодарим нашего партнера — УЦ «Мотиватор».

«Мотиватор» — образовательный центр нового поколения.
Вологда, ул. Зосимовская, 71 (8172) 26-40-90
www.мотиватор.онлайн vk.com/motivatorvol

Областной деловой журнал

БИЗНЕС и ВЛАСТЬ

Для тех, кто принимает решения

УЧРЕДИТЕЛЬ И ИЗДАТЕЛЬ
ООО «АН-МЕДИА»

Областной деловой журнал «Бизнес и власть»

ДИРЕКТОР

НАТАЛЬЯ НЕСТЕРОВА

ГЛАВНЫЙ РЕДАКТОР

АЛЕКСАНДР МАЛЬЦЕВ

КОРРЕКТОР

ОЛЬГА АНАСЬЕВА

НАД НОМЕРОМ РАБОТАЛИ

ЕЛЕНА КРАВЦОВА
ДАРИНА КУТУЗОВА
АЛЕКСАНДР НЕСТЕРОВ
ЕКАТЕРИНА ОЛЕЙНИКОВА
ТАТЬЯНА ПРОНИЧЕВА
ПОЛИНА ЩАПКОВА

ФОТОГРАФИИ

НАТАЛЬЯ АНТОНОВА
РОМАН НОВИКОВ
КСЕНИЯ УЛЬЯНОВА

ДИЗАЙН

АННА ФОМЕНКО

РЕКЛАМНЫЙ ОТДЕЛ

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

ОТПЕЧАТАНО

ТИПОГРАФИЯ ООО «ПФ «ПОЛИГРАФ-ПЕРИОДИКА»,
160001, Г. ВОЛОГДА, УЛ. ЧЕЛЮСКИНЦЕВ, 3
ТИРАЖ 2500 ЭКЗ.

ПОДПИСАНО В ПЕЧАТЬ 18 ДЕКАБРЯ 2020 Г.
ВЫХОД ЖУРНАЛА В СВЕТ 24 ДЕКАБРЯ 2020 Г.

СВИДЕТЕЛЬСТВО О РЕГИСТРАЦИИ:

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

ЗА ДОСТОВЕРНОСТЬ РЕКЛАМНОЙ ИНФОРМАЦИИ
РЕДАКЦИЯ ОТВЕТСТВЕННОСТИ НЕ НЕСЕТ.

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ МАТЕРИАЛОВ ИЗДАНИЯ ВОЗМОЖНО
ТОЛЬКО С ПИСЬМЕННОГО СОГЛАСИЯ РЕДАКЦИИ.

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

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

WWW.VOLBUSINESS.RU БИЗНЕСИВЛАСТЬ.РФ

РАСПРОСТРАНЕНИЕ:

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



На обложке:

Раиса Ильинична ИВАНОВА, генеральный директор «Кондитерской фабрики».

Фотограф: Роман Новиков

12+

ЗАПУЩЕН НОВЫЙ ОНЛАЙН-СЕРВИС ДЛЯ БИЗНЕСА ОТ «СЕВЕРНОЙ СБЫТОВОЙ КОМПАНИИ»

«Северная сбытовая компания» разработала мобильное приложение для юридических лиц, индивидуальных предпринимателей и граждан — владельцев нежилых помещений.

Приложение создано на основе личного кабинета для юридических лиц lkul.sevesk.ru, с его помощью можно:

- оперативно получать платежные документы;
- следить за информацией о статусе договора, начислениях, оплатах, задолженности, переданных показаниях;
- привязать один или сразу несколько договоров к учетной записи пользователя;
- передать показания приборов учета электроэнергии;
- задать вопрос специалистам ССК.

Для того чтобы начать пользоваться приложением, необходимо скачать его через App Store или Google Play (по поиску: «ЛКК ЮЛ ССК») и запустить его на своем смартфоне. Авторизоваться в приложении можно с помощью своего пароля от личного кабинета lkul.sevesk.ru или пройдя регистрацию.

Сервис особенно удобен для владельцев нежилых помещений, которые используют их в коммерческих целях, и представителей малого бизнеса.

В компании также сообщают, что мобильное приложение для физических лиц готовится к запуску в 2021 году. Пока можно пользоваться мобильной версией личного кабинета для физических лиц (lk.sevesk.ru), которая практически полностью дублирует функции мобильного приложения.



СБЕРБАНК: БЫТЬ В ТРЕНДЕ

Главная тенденция этого года в финансовом секторе — развитие цифровых сервисов, синтез финансовых и нефинансовых услуг, образующих экосистему, которая доступна с обычного смартфона любому пользователю. Управляющий Вологодским отделением Сбербанка Сергей Нечаев на онлайн-конференции рассказал, как банк адаптируется к новым реалиям.

«Мы заметили, что мобильные приложения стали еще более востребованы. Каждый второй житель области сегодня использует СберБанк Онлайн. При этом каждый пятый житель области использует услугу автоплатеж», — говорит Сергей Нечаев.

И в предпринимательской деятельности, и в бытовых делах (таких как оплата услуг ЖКХ) пользователи все чаще используют банковские сервисы. Например, во всех МФЦ Вологодской области можно подать заявление на получение государственных услуг и оплатить госпошлину картой. Это стало возможным благодаря эквайрингу Сбербанка. На сегодняшний день данной услугой воспользовалось более 100 тыс. человек в регионе.

Но современный банк — это не только финансовый институт. Уже несколько лет СберБанк развивает собственную экосистему, которая существенно преобразилась в этом году. Среди сервисов, доступных жителям нашего региона, — СберМаркет. Он начал работать в Вологде с апреля и с его помощью доставляются продукты и заказы из гипермаркетов METRO, «Лента» и «АШАН». Всего за 2020 год СберМаркет доставил клиентам почти 10 тысяч заказов. Сейчас средняя оценка за заказ — 4,88 балла из 5.

Востребованной оказалась и мобильная связь: количество пользователей СберМобайл в Вологодской области — уже более 8 тыс. человек.

Еще одно «небанковское» направление для Сбера — мультимедийный сервис Окко. С начала года около 11 тысяч жителей области стали его подписчиками. Оформить подписку можно в любом офисе банка или в мобильном приложении СберБанк Онлайн.

«Мы стремимся предлагать нашим клиентам максимально удобные и полезные сервисы, которые помогают им решать повседневные задачи, делают их будни и праздники еще более комфортными и интересными», — подчеркнул Сергей Нечаев.



СБЕРБАНК И «ДЕЛОВАЯ РОССИЯ» ЗАКЛЮЧИЛИ СОГЛАШЕНИЕ О СОТРУДНИЧЕСТВЕ



Оно предполагает взаимодействие в финансово-кредитной сфере, в том числе проведение совместных активностей, направленных на повышение финансовой грамотности и профессиональных компетенций участников рынка.

«Мы стараемся использовать любые возможности, чтобы помочь предпринимателям развивать свои профессиональные компетенции и наращивать

бизнес-потенциал. И подписание соглашения — одна из них, — говорит Сергей Нечаев, управляющий Вологодским отделением Сбербанка. — Впереди у нас много совместных проектов, которые, я уверен, будут полезны для бизнеса, а значит, и для экономики региона в целом».

Владислав Зворыкин, председатель Вологодского регионального отделения «Деловой России», отметил: «В непростое для экономики время мы задействуем все имеющиеся ресурсы и настроены продолжать обеспечивать предпринимателей необходимыми знаниями и инструментами для развития. Как у организации федерального уровня у «Деловой России» есть высокий уровень экспертной оценки того, в чем действительно нуждается бизнес. Мы выступаем как связующее звено между предпринимателями и банковским сектором. Доносим

запрос от местного бизнеса, компаний из других регионов и из-за рубежа, которые хотели бы инвестировать в нашу региональную экономику. А банк под этот запрос разрабатывает новые продукты и предлагает комфортные условия для реализации проектов».

Еще одно направление сотрудничества Сбербанка и «Деловой России» — популяризация предпринимательства среди молодежи. «Используя возможности Сбербанка, можно решать самые актуальные проблемы как для зрелого бизнеса, так и для начинающегося, — считает Владислав Зворыкин. — Мы видим, что у молодых людей есть потребность в развитии в этом направлении».

Добавим, что на начало декабря в области зарегистрировано почти 49 тыс. средних, малых и микропредприятий. В том числе вновь созданных — 6,9 тыс.

ЦЕНЫ НА ПРОДОВОЛЬСТВИЕ СТАБИЛИЗИРУЮТ

Правительство РФ приняло документы, направленные на стабилизацию ситуации на продовольственном рынке.

Планируется, что Минсельхоз, Минпромторг и ФАС заключат спецсоглашения с торговыми сетями и производителями продовольствия. Соглашения помогут снизить и поддерживать на нормальном уровне цены на отдельные виды востребованных товаров. В частности, на подсолнечное масло и сахар.

Как поясняют в правительстве, договоренности будут действовать до конца первого квартала 2021 года. Следить за их исполнением будет Федеральная налоговая служба на основе данных онлайн-касс в дополнение к мониторингу, который ведет Росстат. Для стабилизации цен на хлеб и муку, на вывоз пшеницы, ячменя, ржи и кукурузы кабмин устанавливает тарифную квоту в 17,5 млн тонн. Экспорт зерновых в объемах, превышающих ее, будет облагаться пошлиной в 50% от таможенной стоимости вывозимой продукции, но не менее 100 евро за тонну.

Ожидается, что в ближайшее время в Госдуму поступит законопроект, который даст правительству право вводить регулируемые цены на социально значимые продукты. Кроме того, в случае роста стоимости продовольствия правительство сможет быстрее вмешиваться в ситуацию. «Не при изменении цен на 30% в течение 30 дней, как это было ранее, а даже при их росте на 10%», — пояснил премьер-министр Михаил Мишустин.

28 КОМПАНИЙ РЕГИОНА ПРИЗНАНЫ ЛУЧШИМИ

В Вологде наградили победителей и участников Всероссийского конкурса «100 лучших товаров России» 2020 года.

«Предприятиям, подтвердившим соответствие своей продукции требованиям по качеству, предоставляется право ее маркировки знаком «100 лучших товаров России». Этот знак стал авторитетным брендом, предоставляющим предприятиям, удостоенным его, реальные конкурентные преимущества», — сказал на торжественной церемонии награждения Виталий Тушинов, заместитель губернатора и председатель региональной комиссии по качеству, поблагодарив участников конкурса за работу.

Как сообщает пресс-служба правительства области, в этом году Вологодчина заняла второе место среди регионов Северо-Запада по количеству товаров и услуг, выставленных на федеральный этап конкурса. 28 вологодских предприятий были отмечены в конкурсе как лауреаты и дипломанты. Почетным знаком «Отличник качества» награждены 18 работников организаций области, три руководителя компаний награждены почетным знаком «За достижения в области качества». Два вида товаров наших предприятий вошли в «Золотую сотню»: продукция Вологодского хлебокомбината и Вологодского подшипникового завода. Изделия, выпускаемые хлебокомбинатом, кроме того, претендуют на получение высшей награды конкурса «Вкус качества».

ФОКУС — НА ГЛУБОКУЮ ПЕРЕРАБОТКУ ЛЕСА

В Вологде с 16 по 18 декабря работал XXV Международный лесной форум и выставка «Российский лес».

В нынешнем году, несмотря на сложную ситуацию с пандемией, более 17 регионов страны стали участниками выставки и форума.

Приветствуя гостей форума, губернатор Олег Кувшинников отметил, что в настоящее время лесная отрасль является одной из ведущих как в Вологодской области, так и в стране.

«Сейчас по уровню налоговых отчислений, по количеству работников отрасли, по объему привлекаемых инвестиций лесной комплекс входит в топ-3 драйверов экономики и валового регионального продукта Вологодчины», — пояснил глава региона, напомнив, что отрасли уделяется повышенное внимание на федеральном

уровне. В частности, президент Владимир Путин не так давно вновь поставил задачи по декриминализации лесного комплекса, увеличению глубокой переработки древесины и экспортных поставок высокомаржинальной продукции ЛПК.

В свою очередь председатель Законодательства Андрей Луценко заметил, что в Госдуме уже подготовлены изменения в законодательство о создании электронной системы контроля за перевозкой, хранением леса и сделками с древесиной. Этот закон позволит эффективнее бороться с «черными лесорубами», снизить ущерб от незаконных рубок, вести более точный учет лесных ресурсов. Вопрос актуальный: для региона ущерб от незаконных рубок за прошлый год, по официальным оценкам, составил 168 млн рублей, в нынешнем году — более 120 миллионов.

РАЗГЛАСИЛ — ЗАПЛАТИ

Штрафы за разглашение информации ограниченного доступа, в том числе персональных данных, вырастут в десятки раз. Соответствующий законопроект принят Госдумой в декабре.

Штрафовать граждан предложено на 5–10 тыс. рублей (сейчас штрафы составляют от 500 рублей до 1 тысячи), должностных лиц — на 40–50 тыс. рублей (сейчас — от 4 до 5 тыс. рублей).

Как поясняют авторы законопроекта, размер действующих штрафов не менялся последние десять лет и теперь он не служит достаточным препятствием для того, чтобы та или иная личная информация, служебная, профессиональная тайна не стала достоянием общественности.

Под понятие «информации ограниченного доступа» попадают, например, коммерческая или банковская тайна, тайна усыновления или тайна завещания, адвокатская тайна и многие другие.

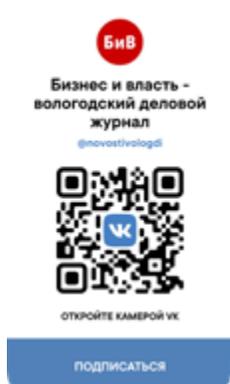
ЗАМОРОЗКА НАКОПИТЕЛЬНОЙ ПЕНСИИ ПРОДЛЕВАЕТСЯ ДО КОНЦА 2023 ГОДА

Соответствующий федеральный закон вступает в силу с 1 января 2021 года.

Он устанавливает в 2023 году аналогичный 2014–2022 годам подход учета страховых взносов на обязательное пенсионное страхование. При этом оговаривается, что учет в 2023 году страховых взносов на обязательное пенсионное страхование в полном объеме на страховую пенсию не уменьшит объем пенсионных прав застрахованных лиц в системе обязательного пенсионного страхования.

Напомним, с 2014 года отчисления для накопительной части пенсии в размере 6% от заработной платы россияне стали направлять на страховую часть на выплаты нынешним пенсионерам.

В октябре заместитель министра финансов России Антон Дроздов сообщил, что законопроект о новой добровольной системе пенсионных накоплений в России может быть представлен в 2021 году.



КОРОНАВИРУС: ВЫШЛИ НА ПЛАТО?

Губернатор Олег Кувшинников, анализируя эпидемиологическую динамику, на днях заявил, что наш регион достиг плато по заболеваемости коронавирусом.

В середине декабря стабилизировались и средний показатель суточной заболеваемости (350–370 человек), и число пациентов в стационарах (1150–1170 человек).

«Мы контролируем нагрузку на медучреждения. И по смертности у нас показатель ниже среднероссийского. Поэтому Вологодская область, по нашему мнению, вышла на плато, поэтому дополнительных монопрофильных госпиталей мы не планируем, — сообщил глава региона в интервью каналу «Россия 24». — Теперь у нас несколько госпиталей — в Череповце, Вологде и Великом Устюге, которые полностью закрывают всю территорию области, и время доезда из любой точки области сократилось в два раза».



В течение месяца мы отслеживаем посты в соцсетях и тщательно выбираем для вас самые интересные в федеральных и местных блогах.



ВОП — о жизни Вологды

17 дек в 18:30

17 декабря в ходе пресс-конференции Владимир Путин сообщил о «новогоднем подарке» от государства. До конца декабря все российские семьи с детьми до 7 лет включительно должны получить по 5 тыс. руб.

Президент отметил, что выплаты полагаются на каждого ребёнка. Решение приняли прямо перед началом конференции. Пока неясно, как россияне будут получать деньги, потребуются ли какие-либо документы.

♡ 77 💬 126 ➦ 3

👁 20K



Копирайтер Дмитрий Кот

12 дек в 8:16

Кому нужно чужое горе? «Купите хоть что-то!» «Спасите животных!» «Помогите сироте!»

В этих призывах боль, но... они работают очень слабо. Знаете, почему? Автор таким образом встраивает вину в читателя. Кто виноват, что кафе завтра закроется? Ты! И тебе дальше с этим жить.

Поэтому многие спешно прокручивают баннеры с такими призывами, стараются их не замечать, стыдливо отводить глаза. Не прочитал — значит, не виноват. Такая вот игра в гляделки.

Как же писать призывы о помощи? Нужно дать читателю мотив. Показать, каким он будет хорошим, заботливым, внимательным. Как тепло ему будет на душе от того, что он спас жизнь крошечной птичке или беззащитному животному.

Другими словами, это продажа выгоды. Ты сможешь и получишь выгоду. Какую? Почувствуешь себя хорошо — ведь так тепло на душе, когда помог кому-то. Ты будешь выглядеть в глазах окружающих добрым человеком. Вот такого плана нужно искать аргументы.

♡ 82 ➦ 2 Ещё ▾

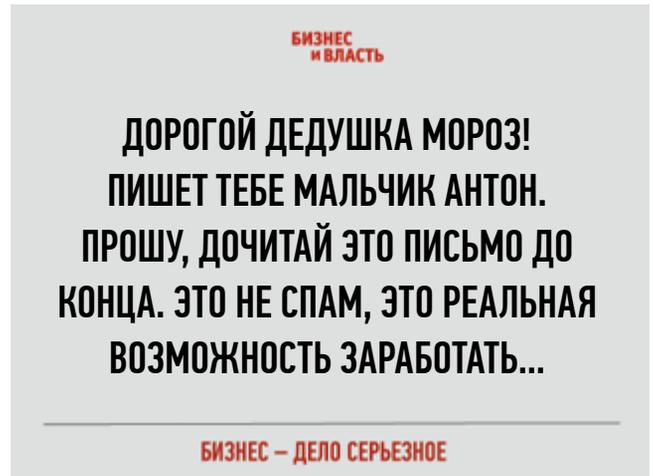
👁 2K



Бизнес и власть — вологодский деловой журнал

15 дек в 9:28

А вы пишете письма зимнему волшебнику? Или может сказочные персонажи шлют письма вам?



♡ 21 💬 1 ➦ 6

👁 4.8K

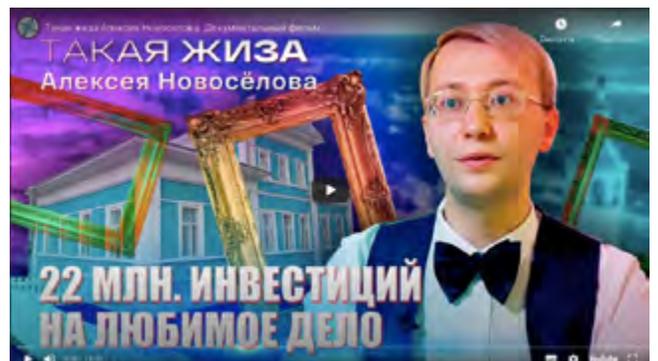


cultinfo.ru

14 дек в 13:32

Директор Тотемского музейного объединения Алексей Новосёлов стал героем фильма, показанного на телеканале «Культура».

Это проект, инициированный коммуникационным агентством MEDIAHEADS, задача которого «показать молодёжь, которая, не пасуя перед трудностями, создаёт что-то хорошее собственными руками, интеллектом, талантом».



♡ 86 ➦ 9 Ещё ▾

👁 2K

ВРЕМЯ НАДЕЖД И СОМНЕНИЙ



ТЕКСТ: АНДРЕЙ СЫЧЕВ,
АЛЕКСАНДР МАЛЬЦЕВ

Принятие бюджета на 2021 год могло бы показаться рутинным процессом, однако мы живем с вами в удивительное и непростое время, поэтому процедура принятия бюджета привлекает повышенное внимание. И в этом году при обсуждении бюджета в Законодательном собрании области не обошлось сюрпризов.

Дискуссионный вопрос

Согласно трехлетнему социально-экономическому областному прогнозу по основным экономическим показателям ожидается рост: по промышленному производству — на 3%, по ВРП в целом — на 1%. А это означает, что от наших предприятий, несмотря на вирусные трудности, ожидаются еще большие успехи.

И в этом смысле региону повезло, так как наши крупнейшие налогоплательщики поставляют свой товар за рубеж и получают доход в долларах и евро, а ослабление курса рубля в этой ситуации всегда выгодно.

Но не все так гладко. Например, размер налога на прибыль, отчисляемого Северсталью в областной бюджет, прежде радовавший своим увеличением, сейчас скорее печалит. В частности, в 2018 и 2019 годах металлургия поставляли порядка 13 млрд рублей, в 2021 году, скорее всего, этот показатель снизится в два раза — до 6,5 млрд. А это выпадающие бюджетные доходы.

В причинах резкого уменьшения налоговых отчислений депутаты разбираться не стали, на повестку дня вышел другой, не менее актуальный вопрос — об эффективности предоставления крупнейшим налогоплательщикам налоговых

льгот. Эту тему заострили депутаты сразу двух парламентских фракций — «Справедливая Россия» и КПРФ.

«Напомню, в недавнем прошлом нас пытались убедить в том, что предоставленные преференции металлургам в размере 700 млн рублей, говоря образно, дали обильные плоды в виде увеличения бюджетного дохода по налогу на прибыль — до 13,4 млрд рублей. А что мы видим сегодня? Налоговые льготы для металлургов возросли в три раза — до 2 млрд, при этом отдача в областной бюджет сократилась в два раза — до 6,5 млрд руб.», — заметил в своем выступлении во время публичных слушаний руководитель фракции СР **Виктор Леухин**.

Его поддержал лидер фракции КПРФ **Александр Морозов**. «В первую очередь хотелось бы остановиться на законе, который дает льготы тем или другим группам бизнеса по налогу на прибыль. Выясняется, что на сегодняшний момент этот закон в плане инвестиционных проектов работает только для трех предприятий. Наше предложение: исключить из этого закона статьи, которые касаются предоставления льгот этим предприятиям», — заявил депутат.

Выпады в сторону «бюджетного кормильца» не остались незамеченными

коллегами от правящей партии. «Мы должны помнить, что благодаря инвестиционным льготам в регион пришли такие организации, как «Апатит» и ВАД. Что касается Северстали, то мы получаем новое производство, агрегаты, делающие новую продукцию, которая продается. И с этих денег налоги платятся в областной бюджет. Бесконечно запускается экономический цикл. Если этого не делать, то нечего будет и делить», — парировал депутат **Андрей Макаров**.

Чуть позже в дискуссию втянулись и другие депутаты от «Единой России». Смысл их несогласия с оппозиционными фракциями был сведен к нескольким аргументам.

Прежде всего, инвестиционное законодательство действует не только для крупных налогоплательщиков, но и для других представителей бизнеса. И если закон о налоговых льготах отменять, то пострадают многие предприниматели.

На это обратил внимание спикер парламента. «Не исключено, что законодательство несовершенно, требует корректировки. Но такой подход — отмена налоговых льгот — однозначно противоречит действующему законодательству... Наша задача — создать все условия для развития экономического потенциала региона, а не создавать дополнительные

сложности для бизнеса», — сказал председатель ЗСО **Андрей Луценко**.

Следующий аргумент обозначила начальник департамента финансов **Валентина Артамонова**: «Мы проанализировали, какой объем налоговых льгот предоставляется в рамках заключенных инвестиционных соглашений и какие объемы налоговых поступлений мы имеем. Начиная с 2018 года было предоставлено 14 млрд рублей налоговых льгот. При этом объем налоговых поступлений составил 142 млрд рублей. Льготы используются настолько эффективно, что за все периоды налоговые поступления были выше, чем это предусмотрено соглашениями».

Вопрос на 10 миллиардов

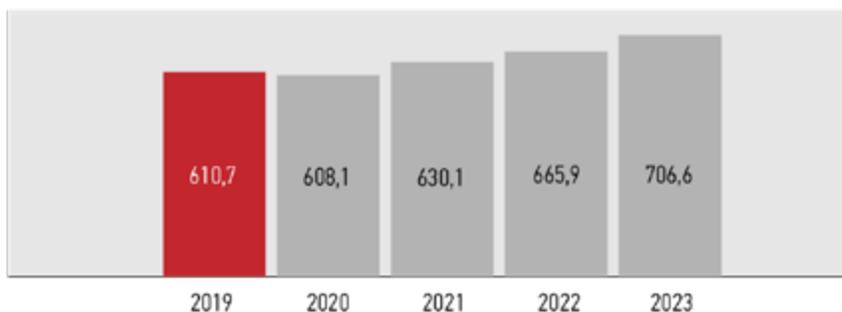
В этом году во время первого чтения в расходной части этого финансового документа образовался провал величиной в 10 млрд рублей. На это обратила внимание во время публичных слушаний фракция СР.

Причина провала, разумеется, кроется в доходной части бюджета. Во-первых, в период первого чтения было непонятно, сколько средств выделит региону федеральный центр, который обещал дать областной казне 4–6 млрд рублей, не более. Но были опасения, что и с этой помощью — с учетом нынешних ковидных реалий — может случиться накладка.

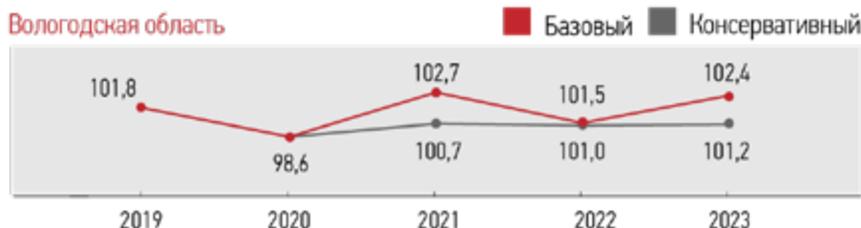
Во-вторых, теоретически расходную часть бюджета можно расширить за счет увеличения его дефицита. Но при данном раскладе это было бы проблематично, поскольку закон не позволяет увеличивать этот дефицит без средств на его покрытие. А это либо коммерческие кредиты, либо дополнительные бюджетные доходы, либо переходящие остатки прошлого года. Практика прибегания к банковским займам была признана неправильной, объем дополнительных доходов пока под вопросом.

Поэтому верстальщикам бюджета ничего не оставалось, как подстраховаться переходящими с прошлого, 2019-го, года остатками в размере 6 млрд рублей. Надо сказать, аналогичным образом в 2020 году был сверстан девятимиллиардный дефицит (бюджет 2019 года, напомним, был профицитным).

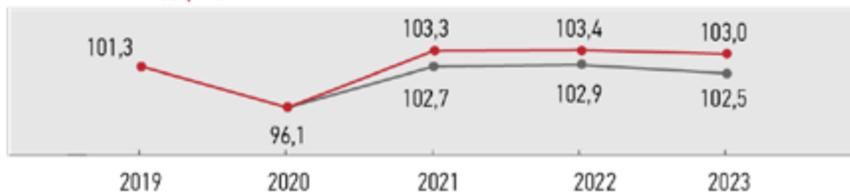
Валовый региональный продукт: оценка и прогноз, млрд руб.



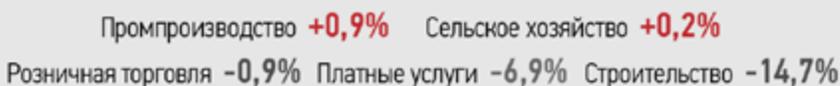
Валовый продукт: базовый и консервативный прогнозы, %



Российская Федерация



Составляющие ВРП, оценка 2020 года



Между тем федеральный центр в качестве финансовой помощи региону ко второму чтению областного бюджета выделил 10 млрд рублей. И это, пожалуй, можно назвать одним из главных приятных сюрпризов, о чем не преминул упомянуть Андрей Луценко: «Напомню, на прошлой сессии при принятии бюджета в первом чтении были учтены дополнительно распределенные межбюджетные трансферты из федерального бюджета на три года в сумме 21,6 млрд рублей, в том числе на 2021 год — 10 млрд. Основная часть этих средств направлена на поддержку отраслей социальной сферы».

Протестный выпад

Еще один сюрприз сделала партия ЛДПР. Во время первого чтения

руководитель фракции **Владимир Селяков** заявил: «Мы поддержим проект бюджета в первом чтении, поскольку часть наших предложений были учтены. Казалось бы, фракция проголосует за проект бюджета и во втором чтении, но этого, к удивлению, не произошло».

Фракция ЛДПР проголосовала «против», хотя проект бюджета и стал более наполненным. В связи с тем что на этот раз руководитель фракции публично не аргументировал столь противоречивое решение, можно сделать вывод, что установка была дана центральным штабом.

Кроме ЛДПР, аналогичную позицию заняла и фракция КПРФ. В итоге семь голосов «против» от двух фракций повергли экспертов в раздумья о подготовке партий к будущим выборам. **БВ**

Источник: департамент стратегического планирования правительства Вологодской области (ноябрь 2020 года).

РАБОТА — МОЯ ЖИЗНЬ

ТЕКСТ: ПОЛИНА ЩАПКОВА

Молодым предпринимателям определенно есть чему поучиться у своих старших товарищей. Сложно представить, сколько мудрости, силы и веры в себя и свой коллектив нужно, чтобы перезапустить производство и сделать его известным на всю страну. С генеральным директором «Кондитерской фабрики» Раисой ИВАНОВОЙ мы подвели итоги уходящего года.

Фото: Роман Новиков



— **Раиса Ильинична, сейчас уже можно подводить итоги 2020 года. Что в нем было сделано, а что предстоит продолжить в следующем году?**

— Это был действительно трудный год для всей страны, особенно для предпринимателей. Но, несмотря на это, наша компания достигла многих положительных результатов. Ведь люди добиваются в жизни высот, когда не боятся преодолеть себя и делать больше, чем хотелось. В этом году мы запустили новый корпус на кондитерской фабрике, площадь которого составляет около пяти тысяч квадратных метров. Начали изготовление мучных кондитерских изделий и печенья.

Также на нашей территории мы запустили производство цукатов. Этот проект мы относим к социальному, так как вологжане могут со своих дачных участков сдавать на переработку свои ягоды, тыквы, кабачки и другие продукты к нам на переработку.

В ноябре текущего года запустили мини-сыроварню в тестовом режиме: испытали технологическое оборудование, получили пробные варки девяти видов сыров, твердые и полутвердые сыры согласно технологии отправлены на созревание. Попробовать их нам предстоит теперь уже в 2021 году.

Несмотря на определенные трудности, мы постоянно участвуем во всевозможных конкурсах. Совсем не ради славы, а чтобы понять, каково качество той продукции, которую мы выпускаем, и на каком уровне находится наша компания, способна ли она конкурировать. Я считаю, что нам это удастся.

Так, на XXVII Международной выставке продуктов питания «ПРОДЭКСПО — 2020» предприятие завоевало Гран-при, получило золотую звезду за лучший инновационный продукт — мармелад «Томатная клубничка» и диплом «Лучшее предприятие».

В преддверии праздника Дня работника пищевой промышленности, который мы отметили в октябре, ЗАО «Кондитерская фабрика» вошло в топ лучших предприятий России.

За особый вклад в развитие российской экономики, добросовестную уплату налогов, достижение высоких экономических показателей наше предприятие получило Национальный сертификат — «Лидер отрасли — 2020».

Еще наш мармелад «Имбирный» получил золотую медаль на международном конкурсе «Гарантия качества — 2020», который прошел 4 декабря при поддержке комитета по аграрной и продовольственной политике Совета Федерации и Министерства сельского хозяйства. В нем приняло участие 145 предприятий пищевой отрасли из 50 регионов и Республики Казахстан.

Да, к сожалению, в бизнесе в этом году произошли большие перемены. Часть предпринимателей, с которыми мы работали, прекратили свою деятельность, где-то снизились объемы продаж. Мы были вынуждены принять меры, чтобы стабилизировать ситуацию. В частности, пересмотрели структуру ассортимента. Это было крайне необходимо, ведь покупательская способность населения из-за коронакризиса не растет, а падает. Именно поэтому сейчас принципиально важно выпускать изделия, которые наиболее востребованы нашим потребителем.

— **Пандемия как-то повлияла на режим работы предприятия? Удалось ли вам воспользоваться мерами господдержки?**

— Нет, фабрика не воспользовалась мерами господдержки, потому что не попала в число отраслей, пострадавших от распространения коронавирусной инфекции. Поэтому мы переживаем эту беду с коллективом один на один.

Резко увеличились затраты на приобретение средств индивидуальной защиты и санитарную обработку, мы стремимся максимально защитить здоровье наших сотрудников. Естественно, соблюдаются все меры, рекомендованные Роспотребнадзором, усилен контроль за выполнением санитарных правил. Подчеркну: нам удалось в полном составе сохранить коллектив, в период пандемии мы не уволили ни одного человека, хотя трудности были и есть.

— **Можно ли сравнить текущую ситуацию с кризисом в 2008 году?**

— Сравнить кризисные моменты разных лет было бы неправильно — всегда были задачи, которые нужно было поступательно решать. Я пережила в жизни много падений, взлетов, кризисов.

В ЭТОМ ГОДУ РАИСА ИВАНОВА БЫЛА УДОСТОЕНА ЗВАНИЯ «ПОЧЕТНЫЙ ГРАЖДАНИН ГОРОДА ВОЛОГДЫ». КАК СЛЕДУЕТ ИЗ НАГРАДНОГО ЛИСТА, ЗВАНИЕ ПРИСВОЕНО «ЗА ВЫДАЮЩИЙСЯ ВКЛАД В СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ ВОЛОГДЫ, МНОГОЛЕТНИЙ ДОБРОСОВЕСТНЫЙ И БЕЗУПРЕЧНЫЙ ТРУД В ПИЩЕВОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ, ПРОДВИЖЕНИЕ БРЕНДА «НАСТОЯЩИЙ ВОЛОГОДСКИЙ ПРОДУКТ», ВЫСОКУЮ СОЦИАЛЬНУЮ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ И АКТИВНУЮ ГРАЖДАНСКУЮ ПОЗИЦИЮ».

По-настоящему переломным моментом для меня было начало работы фабрики после банкротства. Я тогда искренне поверила в силы наших людей и поняла, что они могут хорошо работать, главное — их организовать. Тогда мы с коллегами взяли предприятие, не имея ни финансов, ни опыта, а только голову на плечах и лист бумаги, и смогли возобновить производство.

И вот держим планку уже 22 года. Я думаю, что сегодня это большое

достижение для бизнеса. Бывало, идешь на работу и думаешь: «А вдруг не получится?». А потом вспоминаешь, что за тобой столько людей, что ты должна это делать. Это постоянная работа над собой, ведь работников нужно вдохновлять собственным примером, они должны тебе верить и доверять.

Каждый кризис по-своему отражается на работе. В этом году вновь произошел резкий рост цен на сырье, особенно на какао-бобы, которые необходимы для производства шоколадной глазури. Это тоже повлияло на цены ассортимента.

Мы не случайно организовали производство цукатов: часть сырья для переработки мы получили от вологжан. Вообще, эта ситуация дала нам возможность еще раз осознать, какое полезное дело в наших руках. Конфета — это маленький праздник. Важно нести радость людям, часто его в жизни не хватает. В период пандемии необходимо употреблять натуральные продукты, содержащие необходимые элементы для укрепления иммунитета и борьбы с вирусами. Получается, не случайно в нашем ассортименте появились, например, зефир с черноплодной рябиной, цукаты из цикория, брусники, черники, смородины.

Несмотря на кризис, нужно смело идти вперед, развиваться, потому что все кризисы проходят. Надо думать на будущее, потому что это все временно. Я верю в это.

— **Как на протяжении времени меняются вкусы потребителя и как вы на эти изменения реагируете?**

— Чем, наверное, мы отличаемся от многих других компаний — и это во многом моя личная твердая позиция — выпускать здоровые продукты. При разработке изделий мы помним «Лакомств тысячи, а здоровье одно». С самых первых дней коллектив взял курс на качественное и здоровое питание. И мы не ошиблись.

Таких изделий у нас много: на прилавках магазинов можно увидеть наши продукты с грецким, кедровым орехом,



с иван-чаем, нашими благодатными северными ягодами, а также зефир с морской капустой, семенами чиа — настоящим кладезем необходимых организму элементов. Ведь лучше грамотная профилактика, чем длительное лечение. А с учетом того, что нашу продукцию любят не только взрослые, но и дети, это приобретает совсем другие смыслы. Можно даже сказать, что мы ориентируемся на ответственного покупателя. Ведь и врачи не рекомендуют вводить в питание детям до трех лет шоколад: только зефир и мармелад — два продукта, которые не несут вред здоровью, а только пользу.

Сладости — врачеватели человеческих душ

— Какие новинки и сюрпризы ваши кондитеры приготовили перед Новым годом?

— Появление новинок — это во многом заслуга покупателей, которые всегда спрашивают: «А что новенького?» С этого момента начинается наша большая работа, где сначала ты думаешь, чем бы удивить. Дальше снова вопросы: какое сырье использовать, что добавить, что подойдет, что нет, чтобы получить интересный продукт. Эта работа непростая, но она очень творческая. Далее — дело за дегустационной комиссией. Мы снимаем первые пробы, потом дорабатываем сладость, и вот, спустя длительное время, приходим к единому мнению — пора порадовать нашего покупателя...

Новый год для нас действительно большой праздник. Конечно, этот год стал испытанием для всех нас. Но мы продолжаем верить в волшебство.

НЕСМОТЯ НА КРИЗИС, НУЖНО СМЕЛО ИДТИ ВПЕРЕД, РАЗВИВАТЬСЯ, ПОТОМУ ЧТО ВСЕ КРИЗИСЫ ПРОХОДЯТ, И ВСЕ ОБЯЗАТЕЛЬНО БУДЕТ ХОРОШО. НАДО ДУМАТЬ НА БУДУЩЕЕ, ПОТОМУ ЧТО ЭТО ВСЕ ВРЕМЕННО.

А какой же праздник без подарка, правда? Его атмосферы сказки и волшебства ждут и взрослые, и дети. Все ждут подарков от Деда Мороза. Наша кондитерская фабрика более 20 лет идет с зимним волшебником рука об руку, мы являемся помощниками Российского Деда Мороза. По его заказу мы несколько лет подряд выпускали новогодние сундучки со сладостями, детские подарки.

К сожалению, в этом году такого ажиотажа в связи с карантинными ограничениями нет, но мы все равно нашли возможности и новогодние подарки в любом случае комплектуем и отправляем в другие регионы, в Москву, Санкт-Петербург, Мурманск, Мирный и и другие города.



Каждый год мы кропотливо работаем над упаковкой — наша конечная цель — радовать натуральными сладостями детей и взрослых.

— Что бы вы хотели пожелать в Новом году своим покупателям, партнерам, сотрудникам?

— Я думаю, что лучше всего за меня скажут те пожелания, которые мы вложили в новогодние наборы. Я от всей души желаю всем силы, терпения пережить это непростое время. Главное — чтобы было здоровье, а сердца были согреты любовью и заботой. Важно ничего не бояться. Все беды проходят, и эта пройдет.

Пусть в каждом добром сердце живет настоящая сказка! Крепкой всем веры, и не забывайте дарить заботу и любовь окружающим вам людям. Только так мы сделаем наш мир добрее и чище! **Р**



Вологда,
2-й Турундаевский пер., 2А
(8172) 21-60-20
www.sladosti35.ru



Дорогие вологжане, коллеги, партнеры!

Примите самые искренние поздравления с наступающим Новым годом и Рождеством! Желаю больших побед, верных решений и успешных проектов!

2021-й – самое время брать Быка за рога и воплощать задуманное, ведь хозяин года благоволит смелым, решительным и упорным. Пусть в Новом году вас ждет только счастье, любовь и радость. Пусть вам откроются новые, еще неизвестные горизонты, а жизнь наполнится множеством удивительных сюрпризов!

*С наилучшими пожеланиями,
председатель правления
АО «Банк «Вологжанин»
Максим Волохов*



ОТ ИДЕИ К ВОПЛОЩЕНИЮ

ТЕКСТ: ЕКАТЕРИНА ОЛЕЙНИКОВА

Современный мир предлагает массу инструментов, которые делают путь становления успешной и реализованной личности более комфортным. Один из них — федеральная программа «Популяризация предпринимательства». Во главе угла здесь стоит задача не разбудить у людей желание заработать деньги любой ценой, а привить умение ставить цели и добиваться их достижения. О том, как программа осуществляется в Вологодской области, нам рассказала ее руководитель Екатерина ПЕТУХОВА.



фото: Роман Рудяков

Сегодня — школьники, завтра — успешные предприниматели

— Программа рассчитана, в частности, на совсем юную аудиторию. В каком формате проходит обучение, что оно дает ребятам?

— В этом году часть мероприятий по понятным причинам была перенесена в онлайн. Мы провели ряд открытых уроков с действующими предпринимателями, на которых те рассказали о том, чем занимаются, как выстраивается их рабочий день. Формат оказался удобным: дети на местах могли в удобное время смотреть и слушать, впитывать новые знания.

В рамках этого же мероприятия мы организовали три очные встречи. Школьники посетили несколько компаний, где своими глазами смогли увидеть весь рабочий процесс.

Проект помог понять ребятам, что такое быть предпринимателем, как здорово работать на себя и как важно создавать новые рабочие места.

Для тех, кто по-настоящему интересуется этой темой, у нас недавно стартовал обучающий курс по основам предпринимательства «ПРОБизнес». В онлайн-формате ребята изучают основы ведения бизнеса. Федеральные эксперты делятся опытом и знаниями, дают домашние задания. В рамках проекта есть менторские

сессии, когда участники могут получить помощь наставника. Итогом этой работы станет индивидуальный бизнес-проект.

— А что сейчас интересно школьникам? Какие бизнес-идеи они озвучивают?

— Интересы самые разные. Это показал областной конкурс «Юный предприниматель», который проходил в октябре-ноябре. Мы получили 62 заявки, из которых в финал вышли 20 проектов. Активное участие в конкурсе приняли районы и показали хороший уровень подготовки.

Вообще, для подростков это важный опыт: они учатся структурировать свои идеи, грамотно излагать, уверенно презентовать перед строгими экспертами. Кроме того, это учит критично оценивать свою работу. Одно дело — фонтанировать идеями, другое — положить их на бумагу, обосновать. Тут-то и видишь все слабые места и недоработки.

Если говорить об интересах подростков, они вполне практичные. Например, участник из Сямженского района со своим другом собирает чагу и сдает ее на переработку. Были хорошие идеи в сфере информационных технологий, общепита. Ребята понимают, что сейчас актуально, поэтому предлагают разработку хороших мобильных приложений, открытие тематических кофеен и так далее.

— Ребята, имеющие серьезные идеи в подростковом возрасте, вызывают уважение. А что делать, если идей нет, но очень хочется заниматься бизнесом в будущем?

— Мы проводим мероприятия, которые, в частности, направлены и на генерирование новых идей. Летом у нас была деловая игра по предпринимательству, которая проходила как в онлайн-, так и в офлайн-формате. Еще была информационно-образовательная смена в лагере «Лесная сказка». Наши специалисты проводили трехдневный образовательный курс, в рамках которого ребята продумывали и защищали свои проекты. Те, кто имел идею, поняли, как ее развивать и реализовать. А те, кто ее не имел, поняли, как придумать, где взять основу и вдохновение.

Бизнес с нуля

— К мысли о создании бизнеса люди все же приходят в осознанном возрасте. К этому времени появляются не только идеи, но и жизненный опыт, возможности. Как проект «Популяризация предпринимательства» может помочь таким людям?

— Осенью у нас проходил один из самых крупных проектов — конкурс «Вкус бизнеса». В нем были задействованы

федеральные эксперты, которые провели несколько сессий с участниками. На них приходили и те, у кого уже есть какая-то бизнес-идея, и те, у кого ее не было, но они могли ее придумать в процессе. Все свои задумки участники тщательно просчитывали. Прописывали каждую деталь с наставниками. Из трех десятков жюри отобрало шесть наиболее перспективных проектов, все они сейчас успешно реализуются.

Здесь были самые разные категории людей: студенты, мамы в декретном отпуске, работающие вологжане, уже действующие предприниматели, даже пенсионеры.

— **Какова тематика этих бизнес-проектов?**

— Темы всегда самые разные, и это замечательно, что жители нашего региона интересуются разными направлениями. Среди победителей были женский курс по психологии, производство сухофруктов, эфирных масел, создание веганских десертов, запуск придорожного кафе, курсы по граффити, крытая автошкола (у нас в Вологде такой нет), бренд лимитированной одежды...

— **Вы сказали, что в мероприятии участвовали даже действующие бизнесмены. А зачем им это?**

— Во-первых, когда начинаешь свой первый бизнес, из-за отсутствия опыта можно упустить множество важных мелочей. Наши эксперты — опытные бизнесмены, они точно знают слабые места и могут дать полезный совет. Таким образом, у нас часто находят наставников, которым нравится идея конкурсанта и они готовы помочь — как советами, так и связями или даже финансами.

Во-вторых, это хорошая точка для нетворкинга. Когда ты находишься в кругу единомышленников, в особой атмосфере, взгляд на многие вещи меняется.

В-третьих, работа с экспертами помогает понять, как масштабировать бизнес, как найти новые пути решения проблем, выяснить, в том ли направлении ты вообще двигаешься.

— **Нетворкинг — важная составляющая успеха, когда**

Бизнес — не для всех

Наивно полагать, что вести бизнес — это просто. Для этого нужно либо иметь определенный склад характера, либо знать свои слабые стороны и прорабатывать их. Определить, насколько человек склонен к предпринимательству, помогает тестирование. Оно стартовало этой весной и доступно всем желающим. С апреля его прошли уже более 800 человек.

«В подробной расшифровке результатов тестирования описано, какие качества хорошо развиты, какие нужно развивать, насколько человек способен к решению оперативных задач, — говорит Екатерина Петухова. — Это такая точка входа, когда ты стоишь на распутье и не знаешь, стоит ли пытаться реализовать свою бизнес-идею или это окажется провальным опытом и нужно еще подучиться».



человек погружается в среду единомышленников.

— Безусловно. Например, мы провели серию «Бизнес-встреч», каждая была тематической и помогала решить определенные задачи в бизнесе: выбор ниши, мотивация сотрудников и так далее. Среди выступавших — председатель регионального отделения «ОПОРЫ РОССИИ» Алексей Логанцов, член правления областного «Клуба деловых людей» Ольга Баландина, представитель Союза промышленников и предпринимателей Вологодской области Константин Задумкин и другие опытные эксперты.

Кроме того, мы ежегодно проводим региональный этап конкурса «Молодой предприниматель». В нем участвуют те, кто уже запустил свой бизнес. На заочном этапе конкурсанты присылают свои кейсы, а жюри оценивает их по определенным критериям: финансовые показатели, успешное управление командой и так далее. В этом году получили много заявок — 52. Всего было восемь номинаций:

торговля, интернет-предпринимательство, социальное предпринимательство, франчайзинг, сфера услуг, производство, сельское хозяйство, инновационное предпринимательство и Гран-при. В итоге на федеральный этап конкурса мы отправили 10 заявок, и все они успешно прошли предварительный заочный отбор.

— **Как много участников ваших мероприятий действительно становятся предпринимателями?**

— Кто-то использует эти знания для работы в качестве сотрудника, делает карьеру в крупной фирме. А вот в реальное предпринимательство уходят около 30%. Среди наших «выпускников» Ирина Лапина (ателье и курсы кройки и шитья Irris), Дмитрий Олегин (Ассоциация пчеловодов Вологодской области), Александр Логинов (кофейня «Все свои», бар «Виновен»), Александр Коновалов (сеть магазинов электроники «Айленд» и X-Store), Денис Баушев (группа компаний «Масштабатор»). Теперь уже у них есть чему поучиться! **P**

ЦИФРОВОЙ ИММУНИТЕТ: КАК ВОЛОГОДСКИЙ БИЗНЕС СФОРМИРОВАЛ «АНТИТЕЛА» К КРИЗИСУ

ТЕКСТ: ДАРИНА КУТУЗОВА

Почти год мы живем в новых условиях, по прогнозам ситуация начнет выправляться только к концу 2022 года. Цифровые технологии, новые решения позволили большинству граждан и бизнесу адаптироваться и даже качественно изменить жизнь. Какие новые тенденции уже сформировались на рынке и какие уроки вынесли вологодские компании по итогам года, мы поговорили с экспертом по цифровым технологиям, директором филиала МТС в Вологодской области Владимиром ШЕВЕРДИНЫМ.

фото: Ксения Ульянова



— **Что изменил коронавирус для вологодского бизнеса, на ваш взгляд?**

— 2020 год ускорил темпы цифровизации в Вологодской области. Кризис отчетливо показал, что если сейчас не встать на «цифровые рельсы», то в будущем можно проиграть либо вовсе уйти с рынка.

Чтобы не потерять коммуникацию с «удаленными» сотрудниками и клиентами, компании подключают виртуальные рабочие места, проводят совещания и конференции по видеосвязи. «Умные» камеры отслеживают наличие униформы, а специальные датчики позволяют увидеть расположение разъездных сотрудников.

Обеспечить скорость внедрения инноваций, а именно: возможность не задумываться над покупкой и установкой нового необходимого «железа», программного обеспечения, организации IT-администрирования — помогли облачные решения. Спрос на них в Вологодской области вырос более чем в два раза. В этом сегменте чаще всего услугу подключают компании, занимающиеся производством промышленных товаров, продуктов питания, а также ретейл.

Из последних примеров: компания «Интэк», поставляющая спутниковые системы мониторинга транспорта, перевела основные элементы IT-инфраструктуры в облако провайдера #CloudMTS. Это позволило не только обеспечить

надежность защиты данных своих клиентов в условиях полной «удаленки», но и оптимизировать внутрипроизводственные процессы, сократив затраты на обслуживание IT-систем.

Экономия ресурсов, отсутствие необходимости привлечения новых или увеличения нагрузки на IT-специалистов компании, а также возможность внедрить решение за один день позволяют нам прогнозировать рост спроса на облачные решения и на период, когда пандемия наконец-то спадет.

— **Еще одно следствие пандемии — стремительный рост нагрузки на специалистов клиентского сервиса. Как удалось справиться тем, кто ежедневно сталкивается с большим объемом обращений от людей?**

— Мы все отлично выучили простые правила, которым стоит следовать, чтобы не заразиться вирусом. С бизнесом история абсолютно противоположная: нужно держаться вместе, поддерживая сотрудников и партнеров, не закрываться в четырех стенах и не укрываться от решения проблем.

В ситуации постоянной изменчивости происходит перераспределение нагрузки. Большой объем работы ложится на плечи специалистов службы поддержки клиентов. В таких условиях человек физически не может удержать все задачи в поле зрения.

Например, управляющие компании ежедневно сталкиваются с колоссальным объемом информации от жителей: вопросы, проблемы, передача показаний приборов. В период самоизоляции число обращений увеличилось еще в несколько раз.

Чтобы справиться с новыми вызовами и поддержать своих сотрудников, УК «Флагман» подключилась к нашей облачной платформе для управления многоквартирными домами VDome. Это позволило автоматизировать работу с обращениями граждан и снизить градус общей напряженности в сложный для всех период. Сервис помогает управляющей компании видеть статус по решению задач в режиме реального времени

и, как следствие, оперативно решать их вопросы. Количество телефонных звонков уменьшилось в пользу электронных обращений, время обработки запроса уменьшилось. Этим опытом уже заинтересовались другие управляющие компании в регионе.

— **А как мобильные операторы справились с вызовами пандемии?**

— Еще весной Минкомсвязь прогнозировала возможное падение результатов в телекоме. Но мы понимали, что снижение спроса в одной сфере компенсируется ростом в других. Поэтому никогда не нужно бояться выходить на новые рынки, открывать новые направления.

МЫ ВСЕ ОТЛИЧНО ВЫУЧИЛИ ПРОСТЫЕ ПРАВИЛА, КОТОРЫМ СТОИТ СЛЕДОВАТЬ, ЧТОБЫ НЕ ЗАРАЗИТЬСЯ ВИРУСОМ. С БИЗНЕСОМ ИСТОРИЯ АБСОЛЮТНО ПРОТИВОПОЛОЖНАЯ: НУЖНО ДЕРЖАТЬСЯ ВМЕСТЕ, ПОДДЕРЖИВАЯ СОТРУДНИКОВ И ПАРТНЕРОВ, НЕ ЗАКРЫВАТЬСЯ В ЧЕТЫРЕХ СТЕНАХ И НЕ УКРЫВАТЬСЯ ОТ РЕШЕНИЯ ПРОБЛЕМ.

Приведу наш личный пример. По данным ассоциации АКИТ, уже к концу первого полугодия 2020 года рынок онлайн-продаж увеличился вдвое. Одновременно с этим вырос спрос на онлайн-развлечения и обучение. Так, на образовательной платформе МТС число пользователей выросло на 70%, такой показатель мы зафиксировали в апреле. Наоборот, бизнес в сфере офлайн-развлечений столкнулся с оттоком клиентов. В сложившейся ситуации компании вынуждены были искать новые форматы. К тому же в условиях тотальной нестабильности именно развлечения помогают справиться с трудностями, эдтертейнмент становится социальным бизнесом.

Мы тоже решили поддержать настрой жителей в условиях запрета массовых мероприятий и запустили

серию бесплатных онлайн-концертов на платформе МТС Live. Миллионы людей в VR-формате посмотрели выступления культовых исполнителей, среди которых «Чайф», The Hatters, Вячеслав Бутусов и многие другие. Сегодня проект МТС Live наряду с другими стал частью нашего нового направления «МТС Эдтертейнмент». Сегодня это одно из самых перспективных направлений деятельности компании.

По сути, принимая новые вызовы достойно, мы открываем новые возможности. Наверное, это главное, чему научила нас пандемия.

— **Владимир, мы с вами коснулись цифровой трансформации. Но я не ошибусь, если скажу, что в период пандемии важнее всего было оставаться на связи как гражданам, так и бизнесу. Готова ли инфраструктура МТС к новым вызовам?**

— В период самоизоляции трафик в мобильных и фиксированных сетях очень вырос и «переехал» в спальные районы и пригороды. Чтобы справиться с нагрузкой, мы постоянно мониторим сети, добавляем мощности.

Буквально перед началом пандемии мы запустили масштабный проект развития сети во всех районах области. Отвечая на вызовы этого года, мы увеличили скорости передачи данных и улучшили качество голосовой связи в помещениях, местах плотной застройки, чтобы люди могли полноценно использовать все сервисы для дистанционной работы и учебы.

Недавно мы подвели итоги масштабной модернизации сети в промышленной столице региона — Череповце. Обновленная сеть открывает возможность внедрения решений на основе «интернета вещей», в частности систем видеонаблюдения и видеоаналитики, «умных» датчиков и телеметрии.

Как мы уже говорили, сегодня цифровизация — необходимое условие развития бизнеса. И проект как раз позволяет подготовить регион к реализации инновационных проектов, способствующих повышению качества жизни в Вологодской области. Это наша общая задача. **66**

ЦИФРОВИЗАЦИЯ В ТРЕНДЕ

фото: Роман Новиков



ТЕКСТ: ПОЛИНА ЩАПКОВА

О том, как в этом году шло развитие цифровых и телекоммуникационных технологий на территории области, мы поговорили с Андреем ГАНОВЫМ, директором Вологодского филиала ПАО «Ростелеком».

— **Можно ли говорить об окончательном устранении цифрового неравенства в Вологодской области?**

— Регион стал одним из первых в стране, где полностью реализован этот государственный проект. 179 населенных пунктов Вологодской области с численностью населения от 250 до 500 человек обеспечены интернетом с помощью точек доступа, подключенных по волоконно-оптическим линиям связи.

— **Какова статистика прокладки оптоволокну в школы и другие общественные места на селе?**

— Здесь речь о другой государственной программе — «Цифровая экономика». Уже в течение двух лет «Ростелеком» работает над реализацией проекта «Информационная инфраструктура», которая предусматривает подключение 785 социально значимых объектов области к волоконно-оптическим сетям связи. За это время мы построили более

трехсот километров «оптики» и обеспечили интернетом 469 таких объектов. В их числе — образовательные организации, избирательные комиссии, территориальные органы Росгвардии, а также фельдшерско-акушерские пункты, органы местного самоуправления, участковые пункты полиции, пожарные части и посты.

Отмечу, что даже в условиях сложной эпидемиологической ситуации специалисты компании ни на один день не останавливали работу по проекту, соблюдая при этом все необходимые меры предосторожности. Кроме того, в части районов в течение всей весны из-за паводка сохранялся режим чрезвычайной ситуации. Все эти факторы очень осложняли согласования и ведение земляных работ. Тем не менее мы сдали проект с опережением согласованного с правительством области графика.

В следующем году «Ростелеком» продолжит работы по реализации госконтракта и подключит к интернету оставшиеся учреждения.

— **В связи с развитием сетей сотовой связи зачастую можно услышать о том, что крупный проект по установке таксофонов в населенных пунктах, который «Ростелеком» несколько лет назад реализовал в регионе, утратил актуальность и востребованность. Так ли это?**

— Кому-то это может показаться удивительным, но мы отмечаем рост востребованности таксофонов как универсальной услуги связи в 2020 году. Зафиксировано увеличение и количества звонков, и их общей продолжительности. Звонки осуществлялись со всех 6224 установленных на территории региона аппаратов.

Напомню, что с 1 ноября 2019 года по инициативе «Ростелекома» все звонки с этих таксофонов на любые номера внутри России стали бесплатными, это поспособствовало росту популярности услуги. Обнуление стоимости звонков, в том числе на мобильные телефоны, повысило социальную роль таксофонов

не только у жителей населенных пунктов, в которых они установлены. С таксофонов могут позвонить автомобилисты, туристы или, например, просто заблудившиеся люди, если в округе нет мобильной связи или разрядился телефон. Зафиксировать местоположение в таком случае и при необходимости оказать помощь будет значительно проще.

— **Участвовала ли компания в программе перехода сельских магазинов и развездной торговли на онлайн-кассы?**

— Безусловно. Мы обладаем крупнейшей в регионе сетью широкополосного доступа в интернет на базе проводных технологий, которая присутствует во всех муниципальных образованиях области, что дает возможность оказывать услуги бизнесу в районах. Кроме того, мы предоставляем услуги мобильной связи. Нашим клиентам доступны различные варианты подключения онлайн-касс для передачи информации оператору фискальных данных. «Ростелеком» для многих предпринимателей стал надежным партнером, позволяющим эффективно решить поставленные перед бизнесом задачи по внедрению онлайн-ККТ.

— **Какие формы взаимодействия вашей компании с органами власти практиковались в этом году?**

— Один из самых заметных примеров в уходящем году — долгосрочный контракт на аренду системы весогабаритного контроля на автодорогах региона, по которому инвестором (арендодателем) выступил «Ростелеком», а арендатором — правительство области в лице департамента дорожного хозяйства и транспорта. Все расходы (на поставку оборудования, строительномонтажные работы, пусконаладочные работы, сервисное обслуживание, поверку, ремонты) несет «Ростелеком», а регион получает услугу в виде работающей системы. Контракт был заключен 2 декабря 2019 года, в полном объеме работающую систему — это шесть пунктов весогабаритного контроля — компания передала в аренду правительству области 30 октября 2020 года.

В Вологде появился первый «умный» дом



В декабре в областной столице в новостройке на улице Каберова, 1А был запущен пилотный проект с интерактивным сервисом «Умный домофон». Многоквартирный дом стал первым в регионе, подключенным к экосистеме «Ростелеком Ключ», которая делает жизнь собственников более комфортной и безопасной.

С помощью «Умного домофона» жильцы дома смогут дистанционно открывать дверь подъезда из любой точки города, используя специальное приложение. Через него также можно будет принимать видеовызовы с домофонной панели и создавать временные коды для гостей или курьеров.

«Решения «Ростелеком Ключ» функционируют в рамках единой платформы, что очень удобно и для застройщиков, и для управляющих компаний, и для собственников, которые будут пользоваться сервисами», — отметил директор по работе с массовым сегментом Вологодского филиала «Ростелекома» Сергей Колесов, добавив, что в экосистему компании входят и другие интерактивные решения: комплексное видеонаблюдение, «умный» шлагбаум, «умные» счетчики.

В следующем году «Ростелеком» планирует подключить сервис «Умный домофон» еще в нескольких новых домах. В компании отмечают, что продукты экосистемы «Ростелеком Ключ» могут подключить жители любого дома.

В следующем году «Ростелеком» планирует подключить сервис «Умный домофон» еще в нескольких новых домах. В компании отмечают, что продукты экосистемы «Ростелеком Ключ» могут подключить жители любого дома.

В целом «Ростелеком» является лидером рынка телекоммуникационных услуг для органов государственной власти России благодаря предоставлению полного спектра услуг, огромным возможностям инфраструктуры связи и высокой квалификации специалистов. Наша компания уже не раз показала свои возможности при реализации сложнейших федеральных и региональных проектов: «Веб-выборы», видеонаблюдение за ЕГЭ, системы «Безопасного города» и так далее.

— **Канун новогодних праздников для вас беспокойное время? Что бы вы пожелали вашим клиентам и партнерам в наступающем году?**

— Новогодняя пора — время сюрпризов и долгожданных подарков.

В сердцах людей царит праздничное настроение, все готовится к главной ночи. Мы тоже готовимся к празднику основательно — с 30 декабря по 10 января на объектах связи компании будет введен особый режим работы, более ста связистов проведут новогоднюю ночь и январские каникулы на дежурстве. Все эти организационно-технические мероприятия проводятся, чтобы в новогодние каникулы сеть связи, услуги и сервисы функционировали в штатном режиме.

Я желаю всем вологжанам здоровья, благополучия, удачи, надежных друзей, семейного тепла и уюта! А мы сделаем все возможное, чтобы вы всегда были на связи со своими близкими. **P**



Фото: Наталья Антонова

ЦТИКТ – ПРОВОДНИК БИЗНЕСА ПО МЕРАМ ГОСПОДДЕРЖКИ

ТЕКСТ: ТАТЬЯНА ПРОНИЧЕВА

Пандемия не повод сокращать инвестиции и сворачивать инновационные проекты. Несмотря на всю сложность нынешней ситуации, государство сохранило меры поддержки бизнеса, и вопрос их получения по-прежнему актуален. Центр трансфера и коммерциализации технологий ВолНЦ РАН помогает бизнесу в привлечении финансирования на реализацию проектов. О работе центра в этом году и планах на следующий рассказала его руководитель Арина ДАВЫДОВА.

— **Арина Александровна, расскажите, сложнее ли в этом году было привлечь инвестиции для бизнес-проектов?**

— Пандемия, безусловно, повлияла на меры государственной поддержки бизнеса, поскольку бюджетные средства перенаправлялись на борьбу с коронавирусом. Кроме того, в связи с переходом многих организаций на удаленку у нас возникли сложности во взаимодействии. Ведь в нашей работе очень важен личный контакт. Именно он дает возможность открыто обсудить потребности компании, разъяснить условия получения финансирования.

Несмотря на существующие трудности, нам удалось привлечь финансирование в размере 75,5 млн рублей на реализацию 5 проектов, из них 72,5 млн рублей — средства Фонда содействия инновациям (ФСИ) и 3 млн рублей — из регионального бюджета.

— **Какие фонды и институты развития готовы оказывать поддержку нашим инновационным предприятиям?**

— Например, ФСИ финансирует инновационные проекты малых компаний в размере до 25 млн рублей. Цели привлечения инвестиций могут быть различны — от разработки продукта до его коммерциализации и вывода на рынок.

Минпромторг РФ в большей степени ориентирован на средний и крупный бизнес, финансируя различные стадии реализации инновационного проекта, в том числе разработку и изготовление пилотных партий.

Фонд развития промышленности, который существует на федеральном и региональном уровнях, предоставляет компаниям займы по льготным ставкам — от 1 до 5 % годовых.

На региональном уровне финансирование осуществляет Департамент

экономического развития, который предоставляет предприятиям области субсидии на выполнение НИОКР совместно с научно-исследовательскими и образовательными организациями региона. Размер субсидии ограничивается суммой в 3 млн рублей.

Совокупно в России действует более тысячи мер финансовой поддержки! Мы с уверенностью можем сказать, что знаем о них практически все. Это позволяет нам подбирать для компаний наиболее интересные программы, разъяснять условия участия, ответственность.

— **Растет ли, по вашим наблюдениям, осведомленность руководства вологодских компаний об имеющихся возможностях?**

— Одним из направлений нашей деятельности как раз и является информирование бизнеса о существующих мерах поддержки. Когда центр только

создавался, уровень информированности был крайне низок, представители бизнеса с недоверием относились к подобным формам поддержки.

Кроме того, часто вносятся изменения в нормативную базу, и бизнес не успевает их отслеживать. Последний яркий пример: 23 ноября этого года премьер-министр Михаил Мишустин объявил о реорганизации институтов поддержки. Для бизнеса это означает трансформацию мер господдержки, условий их предоставления и порядка участия. То есть необходимо вновь разбираться и адаптироваться.

Вначале мы преодолевали этот барьер посредством личных встреч, убеждений. Сейчас в дополнение к этой деятельности мы размещаем на своем сайте и на страницах в социальных сетях информацию о «сложных» мерах поддержки простым и понятным бизнесу языком. Там компании могут узнать актуальные сроки проведения конкурсов, их цели, объемы финансирования, на что могут быть направлены средства, выполнение каких показателей эффективности будет контролироваться и другие важные условия.

Для предприятий — партнеров ЦТикТ организована ежемесячная рассылка информации об актуальных мерах поддержки. Рассылка получила широкое распространение, ее репост осуществляют такие организации, как АНО «Мой бизнес», Вологодская ТПП, Союз промышленников и предпринимателей Вологодской области.

ЦТикТ мониторит и изучает всю актуальную информацию о мерах господдержки, подбирает для каждой компании подходящие именно ей варианты, разъясняет все условия, что позволяет нашим партнерам быть в курсе событий, при этом не затрачивая дополнительных ресурсов.

В интернет-пространстве мы также размещаем сведения об успешных проектах наших клиентов. А они в свою очередь рассказывают своим партнерам о том, что государственную поддержку вполне реально получить, а ЦТикТ может в этом помочь. Поэтому барьер недостатка понятной бизнесу информации постепенно удаётся преодолевать.

— В результате инновационной деятельности возникают объекты промышленной собственности.

Как их охранять?

— Более чем 10-летний опыт работы с бизнесом показал, что защита прав на интеллектуальную собственность является ключевым аспектом при реализации инновационных проектов. Мы понимаем важность этого процесса и поэтому в 2020 году начали оказывать услуги по патентованию. Мы также проводим патентный поиск на стадии идеи, чтобы помочь компании выделить уникальные черты своей разработки. Это позволяет более комплексно подходить к вопросу подготовки и реализации инновационных проектов.

У НАС РАЗРАБОТАН АЛГОРИТМ ДЕЙСТВИЙ, КОТОРЫЙ НЕ ПРИМЕНЯЕТ НИ ОДНА ИЗ ОРГАНИЗАЦИЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ ПОДДЕРЖКИ БИЗНЕСА. МЫ ОСУЩЕСТВЛЯЕМ ПОЛНЫЙ ЦИКЛ РАБОТ: ОТ АНАЛИЗА ВОЗМОЖНОСТЕЙ ПРЕДПРИЯТИЯ ДО УПАКОВКИ ПРОЕКТА И ЕГО СОПРОВОЖДЕНИЯ.

— В чем ваше конкурентное преимущество?

— Комплексный подход к работе. У нас разработан уникальный алгоритм действий, который на сегодняшний день не применяет ни одна из организаций инфраструктуры поддержки бизнеса. Мы осуществляем полный цикл работ: от анализа возможностей предприятия до упаковки проекта и его сопровождения. Первая головная боль компании — как получить средства, а вторая — как за них отчитаться. Мы решаем обе проблемы: подбираем меры поддержки, проверяем весь пакет документов, разрабатываем бизнес-план или технико-экономическое обоснование, обеспечиваем своевременную подачу заявок на финансирование, сопровождаем реализацию проекта и сдачу необходимой отчетности. За каждой компанией в ЦТикТ закреплен специалист, который постоянно находится на связи и решает все возникающие вопросы.

Применяемый нами комплексный подход к оказанию услуг повышает степень

соответствия проекта предъявляемым требованиям и вероятность привлечения финансовых средств, обеспечивает минимальные сроки прохождения конкурсных процедур.

Так, в этом году мы помогли привлечь финансирование на реализацию проектов компаний ООО «Техносвет групп», ООО НПФ «Техпромсервис», ООО ПК «Русский грузовик», ОАО «ОПТИМЕХ», ООО «Технохим» — это одни из ведущих инновационных предприятий Вологодской области. Несмотря на кризис, наши партнеры развиваются, смотрят в будущее, осваивают новые виды продукции.

С компаниями мы взаимодействуем на долгосрочной основе, в конце года организуем встречи и обсуждаем планы.

— Какие у ЦТикТ планы на ближайший год?

— В следующем году мы планируем запустить сразу две новые услуги для бизнеса. Это аудит системы сбыта на предприятии и разработка стратегических направлений развития бизнеса. Первая услуга позволит помочь производственным компаниям повысить эффективность продаж. А вторая — определиться с выбором продуктов для стратегического развития посредством анализа рынка и производственных возможностей компании. **Р**



Вологда, ул. Горького, 54а
 (8172) 59-78-36, 59-78-10 (114)
 ctt.volnc.ru
 ctct@volnc.ru
 vk.com/ctct.volnc
 ctct_volnc

ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНЫЕ ТЕХНОЛОГИИ — В ЛПК

ТЕКСТ: ЕКАТЕРИНА ОЛЕЙНИКОВА

Уникальная технология сортировки и раскроя пиломатериалов, выполняемая автоматизированным комплексом оптического сканирования, — вот что привлекло экспертов Фонда содействия инновациям, поддержавших научно-производственную фирму «Техпромсервис».

В основе — идея глубокой переработки

Научно-производственная фирма более 25 лет занимается проектированием и выпуском оборудования, предназначенного для полного цикла производственных работ: от первичной переработки леса до утилизации отходов. На сегодняшний день фирмой выпущено более 3 тыс. единиц оборудования, работающего в регионах России и за рубежом. Основные потребители — это компании, занимающиеся лесопилением, домостроением и переработкой пиломатериалов.

«Техпромсервис» находится в постоянном поиске новых решений, которые воплощают идею заботы об экологии, позволяют производить продукт с высокой добавленной стоимостью и отвечают требованиям времени. Одним из таких решений стал автоматизированный комплекс оптического сканирования пилопродукции и заготовок. Оборудование распознает внешние дефекты древесины и по своей эффективности не уступает зарубежным аналогам. Созданное программное обеспечение предлагает оптимальное решение для сортировки и раскроя пиломатериалов. На выходе получаем более рентабельную продукцию при минимальных отходах.

Научно-исследовательские и опытно-конструкторские разработки данного оборудования были выполнены фирмой в 2019–2020 годах при финансовой поддержке правительства Вологодской области. Для организации производства комплекса оптического сканирования в ноябре 2020 года удалось привлечь

средства Фонда содействия инновациям. Упаковка и сопровождение обоих проектов осуществлялись Центром трансфера и коммерциализации технологий ВолНЦ РАН.

«Победа компании стала возможна благодаря ключевым характеристикам, на которые ориентируется современная экономика в целом: речь идет о развитии промышленного сектора, импортозамещении, цифровизации экономики, ее ориентации на экспорт. Но самое важное — это программный продукт, который востребован сегодня, — утверждает генеральный директор **Андрей Мольков**. — С точки зрения инноваций мы уходим от иностранного программного обеспечения, которое в данный момент просто недоступно многим производителям».

Грант по программе «Коммерциализация» в размере 12,5 млн руб. ООО НПФ «Техпромсервис» направит на закупку современных станков, которые позволят осуществить серийное производство разработанного оборудования. Важно отметить, что фирма вложит в проект собственные средства в аналогичном размере. Кроме того, «Техпромсервис» взял на себя обязательства по объемам продаж инновационного продукта и созданию высокопроизводительных рабочих мест.

Развитие и расширение сферы влияния

Ряд вологодских компаний уже выразили заинтересованность в приобретении и встраивании в свои производственные линии инновационного оборудования.

Безусловно, в планах компании — тиражирование как на отечественном рынке, так и в странах ближнего зарубежья.

В этом году научно-производственная фирма в целях расширения производства начала вводить в эксплуатацию новые площади на базе бывшего завода «Союзлесмонтаж». Производственные корпуса составляют более 8000 квадратных метров, там сосредоточен один из крупнейших станочных парков в регионе. По словам Андрея Молькова, на этих территориях также разместится своеобразный «шоурум», где клиенты смогут увидеть в работе продукцию предприятия, и им не придется ездить по всей стране, чтобы убедиться в ее эффективности и надежности.

«Кроме того, на новых площадях планируется развернуть образовательнотехнический центр, так как у многих клиентов есть запрос на обучение сотрудников работе с оборудованием, которое они приобретают у компании, — заключает Андрей Мольков. — Мы уже начали работу над сканером бревен, так как заинтересованы в создании продуктов для глубокой переработки сырья. В наших планах — разработка оборудования и для других отраслей промышленности». **Р**



Вологда, ул. Залинейная, 22
(817)221-81-28
stanki35.ru



С наступающим Новым годом и Рождеством!

ОБЩЕРОССИЙСКАЯ
ОБЩЕСТВЕННАЯ
ОРГАНИЗАЦИЯ **ДЕЛОВАЯ
РОССИЯ**

Коллеги, от всего регионального отделения «Деловой России» поздравляю вас с этими замечательными праздниками. Пусть исполнится все задуманное и свершения превзойдут ожидания!

«Деловая Россия» — за активное продвижение интересов бизнеса, создание эффективных механизмов поддержки для его развития, продуктивное информационно-аналитическое сопровождение и открытое взаимодействие с органами власти.

Я рад, что в это сложное время нам удалось собрать команду единомышленников — людей, на которых можно положиться. Давайте вместе идти к новым горизонтам, прокачивать профессиональные навыки и продвигать актуальные позиции в бизнесе.

Уверен, в новом году вместе у нас все получится!



**Председатель Вологодского регионального отделения
общероссийской общественной организации
«Деловая Россия»
Владислав Зворыкин**

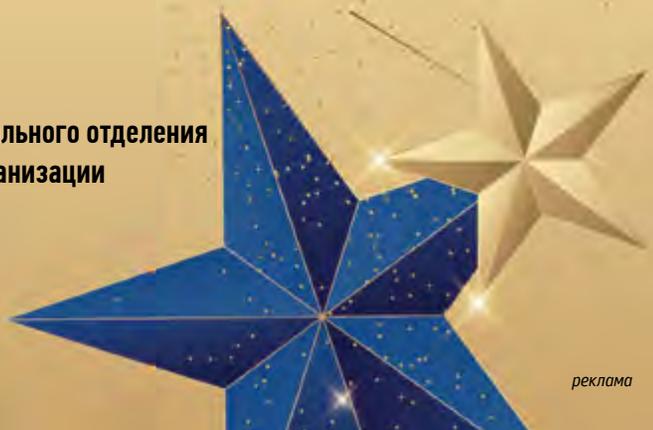




фото: из архива компании

Производственная компания «Русский грузовик» начинала с продажи спецтехники для лесопромышленного комплекса, дорожно-строительной отрасли, сельского хозяйства и ЖКХ, а в последние годы сконцентрировалась на разработке и внедрении собственных технологических разработок. «Российские условия отличаются от европейских — качество и протяженность автомобильных дорог такие, что даже дорогая импортная техника не всегда выдерживает. Поэтому, чтобы существенно снизить стоимость кубокилометра груза и повысить ремонтопригодность спецтехники, мы стали предлагать собственные инженерные решения», — говорит основатель ПК «Русский грузовик» **Дмитрий Козырев**.

Сегодня компания производит сортиментовозно-лесовозное оборудование, коники, площадки, бункеры для спецтранспорта, тралы; занимается монтажом манипуляторов и крано-манипуляторных установок, самосвалов и бортовых платформ, надрамников, гидрооборудования, металлических кузовов. В год завод выпускает более 200 единиц сложной техники.

Строить новые цеха, модернизировать оборудование и расширять линейку продукции помогают, в частности, внешние инвестиции: в 2020 году при помощи Центра трансфера и коммерциализации технологий ВолНЦ РАН удалось получить поддержку Фонда содействия инновациям по программе «Коммерциализация».

СПЕЦТЕХНИКА ДЛЯ ОТЕЧЕСТВЕННЫХ РЕАЛИЙ

ТЕКСТ: АЛЕКСАНДР МАЛЬЦЕВ

Любой руководитель, чей бизнес связан с перевозкой грузов автотранспортом, заинтересован в том, чтобы его техника быстро окупалась, была ремонтпригодна, не простаивала и приносила максимальную прибыль. На заводе «Русский грузовик» знают, как это сделать.

Деньги пойдут на организацию серийного производства прицепной лесовозной техники с улучшенными эксплуатационными характеристиками.

«Многие производители не готовы прислушиваться к мнению людей, которые непосредственно эксплуатируют их технику, выпуская стандартные модели. Но кому-то нужна облегченная техника для того, чтобы вписываться в весовой контроль, кому-то необходимо оборудовать манипулятор рабочим местом оператора, другим интересны варианты площадок с более высокими кониками (у нас есть возможность увеличить их высоту до 2,7 метра без всякого ущерба для прочности конструкции). Сейчас, например, у нас в разработке новая рама особой формы для прицепов и полуприцепов с заниженной подвеской, позволяющей перевозить грузы больших масс и объемов, — рассказывает руководитель. — Иногда разработанная и произведенная модель может остаться в единственном экземпляре. Но такой подход дает нам возможность экспериментировать, оттачивать передовые технологии, которые через какое-то время можно применять уже при производстве на постоянной основе. Мы стараемся учесть любые, порой даже самые непростые, пожелания заказчика, адаптировать технику под те условия, в которых машины и оборудование будут долго и исправно работать — будь то регионы Северо-Запада, Крайний Север или Дальний Восток».

На производстве занято несколько десятков человек, средний возраст — 30–35 лет. Налажено сотрудничество со среднеспециальными учебными заведениями Вологды: студенты приходят на производственную практику, и те, у кого есть желание совершенствоваться в профессиональном мастерстве, остаются работать на заводе под присмотром наставников. В следующем году в связи с закупкой роботизированного оборудования потребуются высококвалифицированные специалисты. «Мы рады всем, кто готов работать и зарабатывать вместе с заводом, — заключает Дмитрий Козырев. — Да, с введением ограничительных мер в этом году количество заказов снизилось, были перебои с поставками металла и комплектующих. Но сейчас ситуация выровнялась. Конечно, сложно

прогнозировать, но мы планируем и дальше наращивать объемы производства. Есть запрос и от лесозаготовителей, и от дорожников, и от аграриев». **Р**



■ Вологда,
ул. Машиностроительная, д. 12
■ (8172) 28-51-51,
+7-921-143-10-63
■ tabu18@bk.ru
■ russ-35.ru

«ОКТАВА-ПЛЮС»: МОБИЛЬНОСТЬ В РЕШЕНИИ ИНЖЕНЕРНЫХ ЗАДАЧ

ТЕКСТ: АЛЕКСАНДР НЕСТЕРОВ

Компания «Октава-Плюс» стала известна в России и за ее пределами благодаря тому, что совместила два направления промышленного развития: первое — проектирование и изготовление пресс-форм и штампов для литья пластиковых изделий, второе — собственно, производство изделий из пластмасс для нужд компаний из самых разных отраслей. Такое сочетание позволило быстро нарастить клиентскую базу, а изобретательность инженерной мысли и ответственный подход к делу закрепили успех.



«Октава-Плюс» — предприятие полного цикла. Это значит, что заказчик может либо приобрести готовую пресс-форму, чтобы изготавливать пластмассовые изделия для своих нужд «у себя» (аналогичная китайская оснастка не отличается качеством и ремонтпригодностью, к тому же рынок быстро меняется и новые формы требуются довольно часто и как можно оперативнее). Либо заказать партию готовых пластиковых изделий — достаточно предоставить эскизный набросок, а специалисты компании сконструируют и произведут их. Инструментальный цех и цех с термопласт-автоматами соседствуют. Это позволяет оперативно решать производственные вопросы. Предприятие может выполнить заказ различной степени сложности (ограничения — только в размерах партии и габаритах изготавливаемой продукции), при этом выполнен он будет в кратчайшие сроки.

Сегодня на предприятии освоили производство более 150 наименований изделий: цветочные горшки, мебельную фурнитуру, крышки и заглушки, запчасти для автомобилей и промышленных агрегатов, рыболовные снасти, продуктовые контейнеры, подарочные упаковки для кондитерских изделий, полистирольная пленка, даже детали для миноискателей.

Но самый известный продукт, который здесь производят, — горшочки для выращивания зеленых культур. «Октава-Плюс» занимает 70% этого рынка в России.

«У тепличных комбинатов высокие требования и к качеству нашей продукции, и к пунктуальности поставок — графики отгрузки на ближайшие месяцы расписаны по часам. Производство организовано круглосуточно, отдохнуть можем позволить себе только пару дней в Новый год, — говорит основатель компании «Октава-Плюс» **Борис Самодуров**. — Даже в период введения ограничительных мер

весной этого года пришлось оперативно выписывать пропуска для минимального количества работников и продолжать функционировать. Нельзя подвести партнеров».

А партнеры вологодского предприятия расположены по всей России и постсоветскому пространству: от Дальнего Востока до Прибалтики и от Архангельска до Казахстана.

Любое растущее производство нуждается в инвестициях. Так, благодаря сотрудничеству с Центром трансфера и коммерциализации технологий ВолНЦ РАН от Фонда содействия инновациям предприятие в 2016 и 2019 году получило два гранта. Инвестиции позволили обновить парк оборудования и нарастить общий объем производства за прошлый год на 20%. В этом году, несмотря на все общеэкономические сложности, планируется рост еще на 30%.

В декабре предприятие запустило новую линию: для этого был построен еще один цех и закуплены токарный и фрезерный станки, а также производительный термопласт-автомат. **P**



■ Вологда, ул. Саммера, 49А
■ (8172) 27-84-77, 27-09-93
■ oktava-plus@ya.ru
■ vk.com/oktava_plus



НОВЫЕ ВОЗМОЖНОСТИ

ТЕКСТ: ЕЛЕНА КРАВЦОВА

Банк «Открытие» подводит итоги года. Несмотря на все сложности и эпидемиологическую ситуацию, количество клиентов увеличилось, а банк предлагает им новые привлекательные продукты. Как удалось не только выстоять, но и приумножить капитал, рассказал управляющий региональным операционным офисом Алексей ДЕНИСОВ.

Сложный период

— Подводя итоги года, многие оправдывают стагнацию экономическим кризисом, эпидемиологической ситуацией. Для банка «Открытие», наоборот, сложности стали точкой роста. Что пришлось поменять в работе офиса?

— В первую очередь мы неукоснительно следовали и продолжаем следовать всем требованиям Роспотребнадзора. Наши сотрудники носят маски, перчатки, повсюду установлены антисептики, работают рециркуляторы, регулярно проводятся обработки всех помещений. У нас строгие правила: клиентов без масок мы не обслуживаем. Проверяющие органы относятся к нам достаточно внимательно, но мы соблюдаем правила не из боязни наказаний и штрафов, а потому что беспокоимся за здоровье своих сотрудников и клиентов.

— Как вообще эпидситуация повлияла на работу банка?

— С точки зрения организации процесса могу отметить смещение пиков активности. Традиционно апрель был самым пиковым месяцем. Но в этом году всю весну люди были на вынужденной самоизоляции. Апрель, май и часть июня из банковских продаж выпали. В это время мы работали в сокращенном режиме, уменьшали количество сотрудников, работающих в смену. Некоторые небольшие офисы мы были вынуждены временно закрыть. Зато с июля-августа активность клиентов просто взлетела, хотя обычно это самые «сонные» месяцы для банковской сферы.

— Какие продукты в первую очередь интересовали ваших клиентов?

— В июле и августе были популярны кредиты наличными. Мы в два-три раза перевыполнили плановые показатели. С сентября ситуация стабилизировалась и вернулась в привычное русло. Видно, что люди уже адаптировались к новым условиям.

Если посмотреть на динамику продаж кредитов наличными в Вологодской области в целом за последние годы, она всегда превышала по темпам роста другие банковские продукты, прирастая на 120% в год. Аналитики прогнозировали, что эти темпы должны начать замедляться, но у нас этого не происходит.

Льготная ипотека: плюсы и минусы

— В качестве антикризисной меры в этом году государство запустило программу льготной ипотеки. Как повели себя ваши клиенты?

— Меры поддержки застройщиков со стороны государства, безусловно, очень серьезные. По программам льготной ипотеки рекордно низкие ставки и очень приятные условия, поэтому данный продукт актуален и востребован. У нас продажи ипотечных кредитов выросли в три раза по сравнению с аналогичным периодом прошлого года. И такая ситуация практически во всех банках Вологодской области.

— Интерес клиентов понятен. Но насколько действительно выгодно сейчас покупать квартиру в новостройке в ипотеку даже на льготных условиях?

— Конечно, у этой ситуации две стороны. Из-за роста спроса стоимость квадратного метра жилья выросла. И эти

два разнонаправленных вектора — понижение ипотечной ставки и повышение цен на первичную недвижимость — привели к росту объема ипотечных кредитов не только в их количестве, но и в суммах, которые берут в ипотеку. Думаю, этот год в нашем регионе по ипотеке будет рекордным. В банке «Открытие» ипотеку на новое жилье можно получить по ставке 5,99% годовых, на недвижимость на вторичном рынке ставки начинаются от 7,6%.

— Что думаете об инвестировании в недвижимость?

— Сейчас люди делают крупные покупки из-за неуверенности на ближайшую перспективу, боятся, что деньги просто обесценятся. Что касается приобретения недвижимости в качестве инвестиции, здесь нужно внимательно все считать. Цены на жилье высокие, поэтому нужно понимать, по какой цене вы сможете потом эту квартиру продать. Сейчас мы на пике, но после него будет ожидаемый спад цен на жилье. На мой взгляд, недвижимость как инвестицию в настоящий момент рассматривать не стоит. На это можно пойти, если у вас есть цель улучшить жилищные условия, купить квартиру на будущее детям. Не стоит забывать и о законе: чтобы не платить налог при продаже, если ваша квартира выросла в цене, вы должны владеть ею не менее пяти лет. А какая ситуация будет с рынком недвижимости через пять лет, предсказать сложно. Что касается Вологодской области, то у нас темпы строительства жилья очень высокие. И если предложения много, то предпосылки для роста цен в дальнейшем попросту нет.

Умные инвестиции

— **Банковские депозиты для граждан сегодня — это инструмент скорее сбережения или все же приумножения имеющихся средств? Как здесь меняется поведение вологжан?**

— Здесь целый ряд изменений.

Прежде всего, объем сбережений стал уменьшаться. Это обусловлено несколькими факторами. Из-за потери работы и дохода весной люди стали использовать свои сбережения, чтобы компенсировать потерю заработной платы в период самоизоляции. Одновременно население стало активно тратить деньги на крупные покупки, инвестирует в недвижимость. С автомобилями случился настоящий бум: из-за остановки производства на рынке возник некоторый дефицит; спрос, наоборот, вырос. В итоге салоны стоят полупустые, так как машин в наличии просто нет, но люди готовы делать заказ и ждать его несколько месяцев, чтобы приобрести машину на более лояльных условиях, ведь впереди обещают новый рост цен.

Третий фактор, повлиявший на ситуацию, — размер процентной ставки по вкладам. Из-за снижения ключевой ставки Центробанка ставки по вкладам стали менее выгодными для клиентов.

— **Получается, что инфляция «съедает» весь доход, который приносит вклад. Как же тогда приумножить доход тем, кто привык делать это в партнерстве с банками?**

— Банковская сфера быстро переориентировалась и готова делать актуальные предложения. Сейчас очень востребованы и достаточно выгодны инвестиционные продукты. Например, индивидуальный инвестиционный счет предполагает, что клиент размещает свои деньги в банк на три года, а потом может не только получить эти деньги, но и вернуть подоходный налог. Максимальная сумма — 52 тыс. рублей в год.

Есть такие продукты, как инвестиционное страхование жизни и накопительное страхование жизни. Вообще, с инвестиционными продуктами нужно четко понимать одно: вы вкладываете свои средства, но

никто не может предсказать объем потенциального дохода. На это хочу обратить особое внимание: если вам гарантируют получение какой-то конкретной суммы, скорее всего, это обман, потому что в нынешней ситуации спрогнозировать что-то на 100% очень сложно, ни один аналитик на себя не возьмет такую ответственность. Однако сейчас это все равно выгоднее, чем обычный депозит.

— **Стоит ли заниматься инвестированием, если нет вообще никаких знаний в этой сфере? Как не ошибиться?**

— Здесь лучше обращаться к профессионалам. Банк «Открытие» работает через свою управляющую компанию, которая позволяет клиентам зарабатывать деньги без особых знаний в этой сфере.

ТЕНДЕНЦИЯ К СОКРАЩЕНИЮ БАНКОВСКИХ ОФИСОВ СОХРАНИТСЯ. ЭТО НЕ ЗНАЧИТ, ЧТО БАНКИ БУДУТ УХОДИТЬ С РЫНКА. ЭТО ОПРЕДЕЛЕННАЯ ТРАНСФОРМАЦИЯ ФОРМАТА ОБСЛУЖИВАНИЯ КЛИЕНТОВ.

У инвестиционных продуктов есть один минус — длительные сроки, а население сейчас не готово отдавать свои деньги на срок больше года. Из плюсов могу отметить повышенный доход, определенную гарантию, уверенность и надежность. Комбинация со страховыми продуктами позволяет не только заработать деньги, но и застраховать себя, свою жизнь, здоровье от несчастных случаев. В последние месяцы спрос на такие продукты увеличился в 4–5 раз.

Актуальное страхование и кредитование

— **Да, прогнозировать на длительную перспективу из-за коронавируса сейчас сложно. Неизвестно, какие еще сюрпризы он преподнесет. А можно застраховать себя от заболевания?**

— У нас есть такое предложение для действующих клиентов — обладателей зарплатной, дебетовой или

кредитной карты. Страховка стоит всего 325 рублей в месяц. В случае заболевания коронавирусом клиент получает 40 тыс. рублей компенсации, при трагическом исходе выплачивается 400 тыс. рублей. Это предложение востребовано не только у пожилых, находящихся в зоне повышенного риска, но и среди активных людей, кто много общается с другими по работе.

— **Банк «Открытие» — один из крупнейших банков Вологодской области, на карты которого жители получают зарплаты. Наблюдаете ли вы снижение доходов вологжан?**

— Надо сказать, что вологжане стали лучше разбираться в банковских продуктах. Они изучают предложения и самостоятельно выбирают банк, через который хотят получать зарплату. Конкуренция растет, поэтому банки сейчас предлагают таким клиентам повышенные кешбэки при расчетах картой, начисление процентов на остаток. Если ваш зарплатный банк не предлагает бонусы и бесплатные услуги, стоит задуматься о его смене. Обратите внимание на наличие мобильного приложения. Обязательно должна быть возможность оплаты коммунальных услуг без процентов.

У нас есть все эти услуги, плюс наши клиенты могут снимать деньги в банкоматах любых банков без процентов. Этот конкурентный комплекс уже показал результат: за этот год к нам из других банков пришло много зарплатных клиентов. Это и крупные компании, и индивидуальные предприниматели, и отдельные граждане.

По поводу резкого снижения доходов не могу подтвердить. Да, в апреле, мае и июне был провал, но сейчас ситуация стабилизировалась.

— **Из-за падения доходов многие начали использовать кредитные карты. И часто возникает вопрос, насколько опасно злоупотреблять ими?**

— Кредитная карта — это такой вариант «перехватиться до зарплаты». Я не советую устанавливать на кредитке

большие лимиты. Во-первых, это портит вашу платежеспособность, если вы решите взять потребительский кредит или ипотеку, вам могут отказать. Во-вторых, должна быть финансовая дисциплина. Надо стараться закрыть долг по кредитной карте в льготный период, когда вам еще не начислили проценты. Можно использовать такое правило: мои ежемесячные доходы должны быть примерно равны лимиту по кредитной карте.

— **То есть потребительский кредит выгоднее?**

— Да, если речь идет о длительном периоде. Его можно оформить на срок до пяти лет. Он подходит для крупных покупок. У вас должна быть возможность в течение длительного срока ежемесячно небольшими суммами этот долг закрывать. Расплачиваться за крупную покупку по кредитке будет не так комфортно, так как ставки там сейчас примерно в три раза выше, чем по потребительским кредитам.

Банковская удаленка

— **Этот год стал годом перемен. Многие научились работать удаленно. Какое будущее офлайн-банков вы видите?**

— Онлайн-банкинг развивается очень активно. Сейчас через мобильное приложение большинства банков можно совершить практически любую банковскую операцию: перевести деньги, оплатить коммунальные услуги, открыть вклад, купить или продать валюту, оформить кредитную карту и так далее. Банкам становится невыгодно содержать большую сеть офисов, оплачивать аренду, коммунальные услуги, платить зарплаты сотрудникам. Думаю, тенденция к сокращению офисов сохранится. Это не значит, что банки будут уходить с рынка. Это определенная трансформация формата обслуживания клиентов. Банк «Открытие» тоже планирует оптимизировать сеть. Весной 2021 года мы объединим два офиса в Череповце. Сейчас там два небольших офиса старого формата, а будет один большой, современный и комфортный. Там будет в том числе ипотечный центр, зона премиального обслуживания.

Не только про деньги

— **Есть ли у «Открытия» социальные проекты?**

— В этом году мы участвовали в госпрограммах поддержки малого и среднего бизнеса. Кроме того, наши клиенты по запросу могли взять кредитные каникулы, сделать реструктуризацию долга. Вообще, у нас очень комфортные для клиентов условия, поэтому в этом году мы отметили значительный прирост базы.

Также мы участвуем в программах правительства Вологодской области по развитию деревянного домостроения.

КОНКУРЕНЦИЯ РАСТЕТ, ПОЭТОМУ БАНКИ СЕЙЧАС ПРЕДЛАГАЮТ КЛИЕНТАМ ПОВЫШЕННЫЕ КЕШБЭКИ ПРИ РАСЧЕТАХ КАРТОЙ, НАЧИСЛЕНИЕ ПРОЦЕНТОВ НА ОСТАТОК. ЕСЛИ ВАШ ЗАРПЛАТНЫЙ БАНК НЕ ПРЕДЛАГАЕТ БОНУСЫ И БЕСПЛАТНЫЕ УСЛУГИ, СТОИТ ЗАДУМАТЬСЯ О ЕГО СМЕНЕ.

Активно участвуем в жизни городов региона. Я член Совета по стратегическому развитию Вологды. Есть ряд проектов с Вологодским государственным университетом. Например, я вхожу в Совет по стратегическому развитию вуза, мы поддерживаем команду по американскому футболу.

Итоги и перспективы

— **В декабре заканчивает свое действие трехлетняя стратегия развития банка «Открытие». Пришлось ли ее менять из-за пандемии? Все ли задуманное удалось реализовать?**

— За прошедшие три года стратегия не корректировалась. Мы ее придерживались с 2018 года. Сейчас идет разработка следующей трехлетней программы.

Еще три года назад «Открытие» в нашем регионе не было. Свой век дожидали «Бин-Банк» и банк «Траст», которые влились в группу нашего банка. Официально «Открытие» появилось в регионе 1 января 2019 года. Тогда это был банк пассивов, состоявший в основном из вкладов населения. Активов почти не было.

Сейчас у нас активов более трех миллиардов рублей, пассивов — свыше четырех миллиардов.

Сформирована большая база зарплатных проектов, сейчас у нас больше пяти тысяч активных зарплатных карт. Появилось ипотечное направление, на данный момент мы входим в топ-5 банков региона по объемам выдаваемых ипотек. По кредитам наличными из 19 банков, работающих в регионе, мы входим в топ-7. За два года наша команда показала очень хорошие результаты, которыми смело можно гордиться.

— **Какие планы на будущее?**

— В ближайшем будущем продолжим работу с малым и средним бизнесом. Планируем увеличить объем выдаваемых кредитов в 2–3 раза, такие ресурсы у нас есть. Будем делать упор на зарплатные проекты, в следующем году удвоим количество зарплатных карт. Намерены развивать ипотечное направление.

— **Ухудшения экономической ситуации не прогнозируете?**

— Я не вижу особого замедления экономики. Люди в основном адаптировались к ситуации, проявили твердость характера, свойственного россиянам. Главное, чтобы работодатели не прибегали к массовым увольнениям — люди будут тратить доходы, тем самым поддерживая экономику. Резких колебаний курса рубля, который продемонстрировал резкое падение в марте, не прогнозируется, мы также видим, как восстанавливается фондовый рынок.

— **До Нового года осталось совсем немного. Что хотели бы пожелать вологжанам?**

— Желаю всем уже сейчас искать вдохновение для новогоднего настроения. Какая бы тяжелая ситуация в стране или регионе ни была, мы это все обязательно переживем, коронавирус рано или поздно победим. Новый год — семейный праздник. Проведите это время с близкими, обнимите их без повода, загадайте самое сокровенное желание в новогоднюю ночь. И оно обязательно сбудется! **Р**

СОХРАНЕНИЕ ТРАДИЦИЙ И ВНЕДРЕНИЕ ИННОВАЦИЙ — КЛЮЧ К СТАБИЛЬНОМУ РАЗВИТИЮ

ТЕКСТ: МАРИНА АКИНДИНОВА

«Вологодский мясокомбинат» к концу года вышел на прогнозный годовой объем с ростом продаж продукции.

Безусловно, 2020 год отличается от предыдущих двух-трех лет своей турбулентностью, которую ощутили все без исключения отрасли. Очень непросто сохранить в период падения доходов населения, изменения структуры потребления, закрытия на длительный период предприятий общепита, сокращения объемов питания в детских садах и школах в период карантинных ограничений.

В сложных условиях основными задачами на «Вологодском мясокомбинате» стали сохранение рабочих мест, уровня заработной платы сотрудников, обеспечение бесперебойных поставок продукции и выполнение договорных обязательств.

Предприятие в период пандемии сохранило приверженность выпуску продукции стабильно высокого качества, подтверждая звание «Лучшее предприятие», присужденное на XXVII Международной выставке продуктов

питания «ProdExpo-2020». Два продукта, представленные на конкурс, были удостоены наград «За высокое качество»: колбаса вареная «100% ВМК» — золотая медаль, полукопченая колбаса «Краковская» — серебро.

Значимым событием на предприятии явилось и объявление министром

**МЫ ПРИЗНАТЕЛЬНЫ НАШИМ ПАРТНЕРАМ
ЗА СОВМЕСТНУЮ РАБОТУ. УВЕРЕНЫ,
ГЛАВНОЕ — НЕ БОЯТЬСЯ МЕНЯТЬСЯ
БЫСТРЕЕ, ЧЕМ МЕНЯЕТСЯ СРЕДА ВОКРУГ,
И СТАНОВИТЬСЯ ВМЕСТЕ СИЛЬНЕЕ
И ЭФФЕКТИВНЕЕ.**

сельского хозяйства РФ благодарности генеральному директору Марине Акиндиновой, и признание ряда сотрудников «Лучшими в профессии» правительством Вологодской области.

Основным фокусом работы предприятия в этом году была работа над ассортиментом. Запуск новойпельменной линии обеспечил возможность роста производственных мощностей, что позволило расширить ассортиментную линейку. Успешной новинкой этого года стала торговая марка «Вкусмени» — новый видпельменей в форме «мишки», которая очень полюбилась нашим клиентам.

В 2021 году предприятие планирует запустить новую инвестиционную программу. Цель — наращивание темпов

роста производства новых видов колбасных изделий и полуфабрикатов.

Активную позицию занимает предприятие и в диалоге с региональной властью, в части развития пищевой перерабатывающей отрасли в целом. Повышение конкурентоспособности региональных предприятий — общая задача, проработка эффективных программ развития отрасли, которые реально будут способствовать укреплению пищевой безопасности региона, возможна только при совместной работе.

Вне всяких сомнений, следующий год будет настоящим вызовом для отрасли. Сохранение ограничительных мер в начале года, отмена ЕНВД и другие события существенно усложнят работу партнеров ВМК в розничном секторе и общепите. Индивидуальный подход к каждому клиенту станет главным приоритетом комбината в новом году.

Мы признательны нашим партнерам за совместную работу, уверены, главное — не бояться меняться быстрее, чем меняется среда вокруг, и становиться вместе сильнее и эффективнее. **Р**



Вологда, ул. Промышленная, 4
(8172) 700-400
mail@volmeat.ru
www.volmeat.ru



**Эксперт по лизингу «Влизинг.ру»
Евгений ГРЯЗЕВ**

Дорогие наши клиенты и партнеры!
Новогодние праздники — самое время
строить планы и загадывать желания.

Мечтайте, творите, дерзайте,
ставьте новые цели!

И пусть новый год принесет успех.
А наша компания в этом поможет.
Мы верим: все сбудется и задуманное
воплотится в жизнь.

С НОВЫМ ГОДОМ!

2021

**СЧАСТЛИВОГО
РОЖДЕСТВА!**

+7 (921) 723-14-18

+7 (911) 505-50-09

e.gryazev@vlizing24.ru

ПСБ: БОЛЬШЕ ЧЕМ БАНК

ТЕКСТ: АЛЕКСАНДР МАЛЬЦЕВ

2020 год внес существенные коррективы во все сферы жизни, установил новые правила. Региональный директор Вологодского офиса Анатолий МАРИНИЧЕВ рассказал, как банк адаптируется к меняющимся условиям, оставаясь одним из лидеров рынка.

фото: из архива компании



— Анатолий Дмитриевич, какие банковские услуги были наиболее востребованы в период действия ограничительных мер?

— В этом году ПСБ одним из первых в финансовом секторе принял активное участие в новых госпрограммах по поддержке бизнеса. Востребованными оказались и кредит на выплату зарплат на полгода по нулевой ставке, и кредиты на восстановление бизнеса. Работая с предпринимателями в этот период, мы оперативно принимали решения, интегрируя меры поддержки в линейку наших

продуктов. Так, на территории Вологодской области компаниям, признанным пострадавшими от пандемии, банком было выдано кредитов на сумму более 500 млн рублей.

— К сожалению, не все пострадавшие компании, что называется, «попали в список». Есть ли у банка собственные продукты для корпоративного сегмента?

— Да, у нас еще продолжается акция, также направленная на поддержку бизнеса, — «Победа за наш

счет!». Она ориентирована на компании, которые участвуют и побеждают в тендерах в рамках федеральных законов №44 и 223. Акция предполагает возмещение клиенту суммы за участие в закупке и бесплатное открытие счета в случае его победы. До 20 тыс. рублей. Причем по количеству закупок ограничений нет.

Кроме того, по нашему опыту мы видим, что зачастую участники торгов, в том числе и тех, которые проводит Минобороны, не знают всех нюансов и проигрывают не из-за своей неконкурентоспособности, а из-за элементарных ошибок в оформлении документов. Поэтому наши специалисты выступают еще и как консультанты, готовые помочь дельным советом.

— А что происходит с бизнес-направлениями в плане оборотного кредитования?

— ПСБ остается гибким не только по ставке, но и по срокам предоставления займа: овердрафт — до пяти лет, возобновляемая кредитная линия — до 10 лет. В условиях пандемии, когда у клиентов упали обороты и средний чек, мы помогаем им увеличить временной лаг, чтобы они могли себя чувствовать более свободно и безопасно.

— Расскажите про ваш новый сервис по сопровождению контрактов.

— Он представляет собой удобный и современный инструмент по оперативному управлению целевым расходованием денежных средств при реализации контракта. Система «Банковское сопровождение контрактов» (БСК) особенно удобна для компаний, которые заинтересованы в контроле и анализе расходования бюджета по крупным проектам с большим количеством подрядчиков

и субподрядчиков: при выполнении госзаказов, контрактов жизненного цикла и концессий, а также договоров по капитальному строительству.

В рамках использования БСК клиенту предоставляется удобный функционал для дистанционной работы через систему PSB Corrogate, открытие отдельного счета, отчеты банка по целевому использованию средств и контролю бюджета сметы контракта, анализ платежей на соответствие требованиям заказчика и подтверждение платежей первичными документами. Также клиент получает возможность воспользоваться сервисом по строительному, технологическому и техническому аудиту.

— **ПСБ на протяжении многих лет является одним из лидеров на рынке факторинга. Насколько этот инструмент востребован сейчас?**

— 2020-й показал, что он не только не потерял своей актуальности, но, наоборот, очень востребован. Число корпоративных клиентов, которым требуется компенсация отсрочки платежа, продолжает расти. Они представляют такие отрасли, как связь и телекоммуникации, текстильная и пищевая промышленность, транспорт, электроэнергетика, машиностроение, нефтегазовая отрасль...

— **С декабря 2019 года ПСБ является опорным банком для осуществления операций по гособоронзаказу и крупным госконтрактам. А развиваете ли вы розничный бизнес?**

— Мы были и остаемся универсальным банком, и розничный сегмент для нас не менее важен, чем корпоративный. Подводя предварительные итоги года, могу сказать, что успешно зарекомендовала себя программа льготного ипотечного кредитования по ставке ниже, чем рекомендовано банкам правительством (6,5%). К ноябрю ПСБ выдал в рамках этой программы кредиты в регионе на сумму более 100 млн рублей.

Мы заинтересованы и дальше продолжать ее реализацию, сохранив дополнительные преференции для наших

клиентов. Помимо этого, военнослужащие с нашей помощью могут приобрести жилье по специальной программе, а также по госпрограмме-2020.

Еще у нас есть отличная возможность рефинансировать потребительские кредиты и автокредиты.

Ну, и отдельная программа лояльности — это кешбэк на все покупки по нашим бизнес-картам и обычным картам для физических лиц.

— **Какие корректировки в продвижение банковских продуктов внесла пандемия коронавируса?**

— Мы и раньше активно развивали дистанционное направление, но в этом году сделали на него особый упор. Это онлайн-каналы. Клиенты смогли получить нужные услуги через сайт банка и другие сервисы.

ПСБ ПРОДЕМОНСТРИРОВАЛ ПОЗИТИВНУЮ ДИНАМИКУ ПО ВСЕМ ПОКАЗАТЕЛЯМ И СУЩЕСТВЕННО ОПЕРЕЖАЕТ РЫНОК ПО ТЕМПАМ РОСТА. ЗА ДЕВЯТЬ МЕСЯЦЕВ 2020 ГОДА ЧИСТАЯ ПРИБЫЛЬ БАНКА СОСТАВИЛА ПОЧТИ 16 МЛРД РУБЛЕЙ. ЭТО НА 59% ВЫШЕ, ЧЕМ ЗА АНАЛОГИЧНЫЙ ПЕРИОД ПРОШЛОГО ГОДА.

Так, кредит до 10 млн рублей на пополнение оборотных средств можно оформить дистанционно, буквально в один клик.

Еще пример: теперь клиенты могут обменять валюту по курсам, максимально приближенным к биржевым. Например, при конвертации от 100 тыс. рублей в мобильном или интернет-банке (или от 500 тыс. рублей в офисе) разница с биржевым курсом может составить 15 копеек. Для сравнения: при меньшей сумме сделки клиенты могут купить или продать доллары США с разницей 70 копеек от биржевого курса, евро — 75 копеек.

Вообще, мы следим за развитием технологий и стараемся сделать так, чтобы клиенты совершали максимум операций в формате «онлайн»: заказывали

карты, открывали вклады, оплачивали счета, брали и погашали кредиты.

— **Банк совместно с «Опорой России» регулярно публикует Индекс RSBI, который фиксирует меняющиеся настроения малого и среднего бизнеса. Как бы вы оценили текущую деловую активность в регионе и стране в целом?**

— Осенью началось такое ожидаемое восстановление деловой активности — оно действительно простимулировало спрос на кредиты и транзакционную активность клиентов. По данным индекса, опубликованном в октябре*, деловая активность в целом улучшается. Основная причина роста индекса — инвестиции: впервые с марта текущего года, когда были введены ограничения, связанные с распространением коронавируса, доля предпринимателей, которые увеличивают инвестиции, превысила на 5% долю тех бизнесменов, которые приняли решение об их сокращении. Мы надеемся, что такая тенденция сохранится и дальше.

— **Как в целом банк заканчивает этот год?**

— Банк продемонстрировал позитивную динамику по всем показателям и существенно опережает рынок по темпам роста. За девять месяцев 2020 года чистая прибыль ПСБ составила почти 16 млрд рублей. Это на 59% выше, чем за аналогичный период прошлого года. Чистый процентный доход вырос на 37% год к году, чистый комиссионный доход увеличился на 21%, операционный — на 36%. И мы внесли свой вклад в регион, чтобы получить такой результат.

— **Что бы вы пожелали клиентам и партнерам в уходящем году?**

— 2020 год для нас стал действительно особенным. 13 декабря мы отметили 15-летие со дня открытия офиса в нашем регионе. Жизненные обстоятельства иногда складываются непредсказуемо, в сложных ситуациях даже самым независимым порой нужна поддержка. Желаю быть всем надежной опорой, никогда не сдаваться и всегда стремиться к победе! **P**

*На момент беседы индекс RSBI за ноябрь не был опубликован. — Прим. ред.

ТРУДНЫЙ ГОД: 2020-Й НАУЧИЛ БИЗНЕС НАХОДИТЬ НОВЫЕ ПУТИ РЕШЕНИЯ ПРОБЛЕМ

фото: из архива СППВО



Александр БЫКОВ, вице-президент, генеральный директор исполнительной дирекции СППВО:

— В этом году как никогда стало понятно, насколько важна слаженная работа общественных организаций и органов власти, направленная на поддержку бизнеса. И нам удалось выстроить системный диалог с региональной и муниципальной властью. Очень активно коллеги общались в отраслевых рабочих группах. Их у нас пять: деревообработка, пищевая промышленность, строительная отрасль, а также группы по вопросам поддержки бизнеса и развития образования.

Считаю, что эффективно поработал экспертный совет при председателе правительства области Антоне Кольцове. Союзу промышленников и предпринимателей Вологодской области удалось существенно укрепить и до этого замечательные отношения с другими региональными общественными организациями: Торгово-промышленной палатой, «Опорой России», «Деловой Россией», а также уполномоченным по защите прав предпринимателей Светланой Куликовой, череповецким «Агентством городского развития», областными Общественной палатой и Корпорацией развития, деловыми клубами. Это достаточно уникальная ситуация, когда все общественные организации и региональные институты развития работают как одна команда. При этом отмечу, что мы быстро перешли на дистанционные форматы коммуникаций, настроили видеоконференции, создали специальные чаты и в целях безопасности весь год работали именно в таком режиме, сведя к минимуму количество очных мероприятий.

В результате командной работы, за которую я чрезвычайно признателен коллегам, мы договорились по множеству

принципиальных вопросов. В частности, удалось прийти к консенсусу с властью о более плавном переходе бизнеса с ЕНВД на другие системы налогообложения в 2021 году. Тот, кто переходит с ЕНВД на УСН, заплатит в 2021 году не 6%, а всего 2% с доходов или 5 вместо 15% при выборе системы «доходы — расходы». Также увеличена площадь торговых залов для предпринимателей, применяющих ПСН с 50 до 150 квадратных метров. Отмечу, что далеко не все регионы пошли на такие меры поддержки бизнеса.

Конечно, не все вопросы пока удалось решить. И каждый день возникают новые проблемы. Так что работы еще много. Но я уверен, что, объединив усилия так, как мы это сделали в 2020 году, мы вместе справимся с любыми задачами.

Константин ШЕПЕЛЬ, вице-президент, председатель Вологодского городского отделения СППВО:

— Несмотря на все сложности, связанные с тем, что мы оказались в совершенно новых условиях работы, я оцениваю прошедший год для нашего отделения как достаточно успешный. Самое главное, что все входящие в СППВО предприятия продолжили работать и реализовывать свои производственные и инвестиционные программы. Закупалось новое оборудование, осваивались новые рынки и виды продукции. А, например, такие компании, как НПО «Аконит», ООО «Ресурс-В» (сеть АЗС «Ресурс-ойл»), ЗАО «Кондитерская фабрика», ООО «Огнеборец», открыли новые современные производства. Всем руководителям было трудно, особенно в первом полугодии, но, несмотря ни на что,





мы шли вперед, стараясь помогать друг другу и стремясь всеми силами сохранить наши трудовые коллективы.

Как и в предыдущие годы, городское отделение работало по трем ключевым направлениям:

- выстраивание системного диалога с властью;
- развитие кооперационных связей;
- решение конкретных проблем конкретных предприятий.

Из достигнутого хотелось бы отметить, что благодаря диалогу с администрацией Вологды и лично мэром Сергеем Воропановым в этом году мы существенно продвинулись в ремонте дорог, ведущих к промышленным предприятиям. Например, капитально отремонтирована улица Ананьинская, где находится фабрика «Вологодское мороженое», произведен ремонт первого участка ул. Гагарина, ведущей к Вологодскому заводу специальных подшипников. Надеемся, что эта важная работа будет продолжена и дальше, так как «убитых» дорог в промзонах областной столицы, к сожалению, еще очень много, но как раз именно там и расположено большинство наших предприятий.

В развитии кооперации я бы отметил продолжающуюся в партнерстве с череповецким отделением Союза работу по налаживанию контактов с ПАО «Северсталь» и АО «Апатит» в рамках губернаторского проекта «Синергия роста 2.0». Например, наше предприятие «ИМИИД» активно пользуется этими возможностями. Не все получается, требования к участникам высокие, но мы с коллегами и президентом СППВО Сергеем Добродеем точно уверены, что идем по правильному пути. Кстати, приглашаю все компании присоединяться к этой работе, а также обратить внимание на портал АГР «Электронная бизнес-кооперация», который аккумулирует большинство заказов крупных предприятий и муниципалитетов в нашей области.

Еще этот год запомнится началом прямого диалога в сфере подготовки кадров. Это системная проблема для России, и РСПП активно подключился к ее решению. В рамках федерального проекта «Локомотивы роста» наше отделение вместе с молодежью, руководством ВоГУ, кадровыми службами предприятий провело мониторинг актуальных вакансий и планирует в 2021 году активно содействовать выпускникам среднего и высшего профобразования в получении перспективной работы.

Константин ЗАДУМКИН, исполнительный директор Вологодского городского отделения СППВО:

— Год был нервным, было много неопределенности, страхов, надежд, разочарований. Он привел к перестройке ряда важных направлений предпринимательской деятельности, отказу от многих планов и иллюзий. Уверен, что последствия вызванного пандемией кризиса серьезно отразятся на видении руководителями своего бизнеса в сфере промышленной безопасности, использования возможностей дистанционной работы, финансового планирования.

Если говорить о результатах для городского отделения Союза, то мы старались наладить прямой диалог между предприятиями. Особенно важно это было зимой и весной этого года, когда не хватало масок и антисептиков, когда администрация города была вынуждена выдавать пропуска для работы.

Также мы помогли предприятиям пользоваться предложенными государством мерами поддержки. Отмечу, что претензий к формам и объемам поддержки у малого бизнеса было очень много. В результате воспользоваться ею, к сожалению, смогли единицы. Но, например, такие компании, входящие в СППВО, как НПФ «Техпромсервис» и ПК «Русский грузовик», при поддержке Центра трансфера и коммерциализации технологий ВолНЦ РАН смогли получить крупные гранты на развитие своих производств. У кого-то получилось взять льготные кредиты. Положительно был воспринят мораторий на проведение проверок, отсрочки по уплате налогов и снижение их ставок для пострадавших отраслей.

Поскольку очные массовые мероприятия были сведены к минимуму, мы сосредоточились на индивидуальных встречах с руководителями предприятий. Было организовано порядка 30 выездов, посвященных знакомству с производственной деятельностью и налаживанию кооперационных связей. Крепче стали и отношения с Череповцом — вместе нам удалось наладить контакты с Ярославским региональным отделением РСПП.

Наталья НЕСТЕРОВА, соучредитель журнала «Бизнес и Власть», член СППВО:

— Пандемия внесла большие изменения в пиар-стратегии всех компаний. И выиграли те, кто не уничтожил бюджеты



на маркетинг и продвижение, а оптимизировал их, смог оперативно скорректировать свои планы, по-новому расставить приоритеты. Как говорил Уоррен Баффет, «чтобы построить репутацию, вам нужно 20 лет, чтобы разрушить ее — достаточно пяти минут. Если вы задумаетесь об этом, многие вещи сделаете по-другому». Уверена, что когда мы окажемся по ту сторону карантина, наверстывать упущенное будет в разы сложнее. Поэтому сейчас как раз тот момент, когда компании могут доказать, что они ставят на первое место людей, а не прибыль. Сейчас как никогда важно не молчать, а говорить о проблемах и планах, делиться успехами и новым опытом.

Совместно с членами СППВО в этом году мы в журнале выпустили восемь специальных проектов. Говорили о программе «Синергия роста 2.0», направленной на увеличение доли закупок крупными компаниями региона у местного малого и среднего бизнеса. Поднимали темы преодоления последствий пандемии на рынке труда, государственных мер поддержки бизнеса и налоговой политики. На мой взгляд, это очень важный разговор, который, будучи выведенным в публичную плоскость, позволяет решать многие реальные вопросы, волнующие предпринимателей. Надеюсь, этот разговор будет продолжен в следующем году и приведет к реальному улучшению инвестиционного климата в нашем регионе. **BB**



ДОМ ПОД КЛЮЧ

ТЕКСТ: ТАТЬЯНА ПРЕНИЧЕВА

Компания «Домовой» в создании деревянных домов использует комплексный подход, предоставляя клиентам пакет услуг, который не могут позволить другие строительные организации.



— Начинали мы с субподрядов по государственному заказам и с индивидуальных заказов на ремонт квартир, — говорит гендиректор компании Светлана Парамонова. — Сейчас перечень наших работ и услуг расширился: мы строим деревянные дома из профилированного и цилиндрированного бруса, бревна, освоили каркасную и каркасно-щитовую технологии. Также мы являемся подрядчиками по государственным контрактам, в соответствии с которыми выполняем капитальный и текущий ремонт объектов, занимаемся отделкой, в том числе работаем с дизайнерскими проектами.

— Светлана Александровна, в чем суть этого подхода?

— У нас можно заказать строительство дома под ключ. То есть заказчик получает не просто здание — стены, крышу и пол, а полноценное жилье.

На этапе строительства мы контролируем качество материалов, которые будут использоваться. По согласованию с заказчиком мы своими силами доставляем все необходимые строительные материалы. После завершения строительства

КОМПЛЕКСНЫЙ ПОДХОД ПОЗВОЛЯЕТ МАКСИМАЛЬНО УЧЕСТЬ ПОТРЕБНОСТИ И ЖЕЛАНИЯ ЗАКАЗЧИКА НА ВСЕХ СТАДИЯХ СОЗДАНИЯ КОМФОРТНОГО ЖИЛЬЯ — ОТ ЗАКЛАДКИ ФУНДАМЕНТА ДО СБОРКИ МЕБЕЛИ В УЖЕ ГОТОВОМ ДОМЕ.

сразу же можем выполнить кровельные и фасадные работы, внутреннюю отделку, а значит, заказчику не нужно искать другие бригады, тратить на это время и силы.

Мы стараемся закрыть все потребности заказчика, связанные с его новым жильем, от планирования участка под строительство и выбора материалов до переезда в готовый дом. В этом нам помогают наши проверенные партнеры, с которыми мы работаем не первый год.

— Каким образом заказчик может контролировать ход выполнения работ?

— В нашей компании ведется фото- и видеofиксация процесса строительных и отделочных работ. Заказчику не обязательно выезжать на объект для того, чтобы узнать, как идет процесс

строительства. По запросу мы передаем заказчику фотографии и видеозаписи хода работ. Это позволяет ему быть уверенным в отличном результате.

— Каковы планы развития вашей организации на 2021 год?

— Один из основных векторов — поиск новых партнеров и заказчиков, работа над сложными проектами. В частности, в декабре этого года мы начали масштабировать бизнес, переводим поиск клиентов в онлайн-формат. До этого заказы шли по преимуществу через «сарафанного радио».

Я систематически прохожу обучение, изучаю что-то новое: рекламу, продажи, организацию пространства, дизайн интерьера и многое другое.

И следующий год, я думаю, тоже будет насыщен и работой, и обучением. Обожаю «кипиш», когда все вокруг крутится и вертится (улыбается).

— Что дает вашей компании членство в Союзе промышленников и предпринимателей Вологодской области?

— Ощущение надежности. К участникам Союза можно обратиться по любым вопросам, получить нужную, полезную и актуальную информацию. Мы постоянно находимся на связи, получаем информационную рассылку и помощь не только словом, но и делом. **Р**

+7-921-250-25-22
domovoi-35@yandex.ru
vk.com/stroimdom__35,
vk.com/remont__35
cc_domovoi

«ЛЕОН»: ЗАВЕРШАЕМ ГОД УСТОЙЧИВО И ПОЗИТИВНО

ТЕКСТ: ТАТЬЯНА ПРОНИЧЕВА

Основной фокус работы вологодской компании «ЛЕОН» — это госзакупки и тендеры в сфере кадастровых, землеустроительных, топографо-геодезических работ. Мы попросили оценить текущую ситуацию на этом рынке директора компании Елену КУДРЯВЦЕВУ.

фото: из архива компании



— Елена Леонидовна, как изменился рынок кадастровых и землеустроительных работ в 2020 году?

— На наш взгляд, в этом году, учитывая большую конкуренцию в сфере нашей деятельности, на федеральный рынок вышли новые участники, которые ранее занимали нишу бюджетов других уровней. Как следствие — демпинг. Кроме того, подобные организации не имеют достаточного опыта в выполнении работ. Выиграть в таких торгах, даже имея

максимальный опыт, было очень сложно. Я считаю, что это основная проблема в текущем году.

В соответствии с ФЗ № 44 «О контрактной системе» для оценки заявок участников закупок заказчики в документации о закупке применяют стоимостный и нестоимостный критерии. Первый критерий — цена контракта, значимость этого критерия составляет 60%, и лучшим условием исполнения государственного контракта по указанному критерию признается предложение участника конкурса с наименьшей ценой. Нестоимостный критерий — квалификация участников закупки, в том числе наличие у них финансовых ресурсов, оборудования и других материальных ресурсов, принадлежащих им на праве собственности (или на ином законном основании), опыта работы, связанного с предметом контракта, деловой репутации, специалистов и иных работников определенного уровня квалификации. Доля этого критерия — 40%.

Практика показывает, что сегодня по ФЗ № 44 можно одержать победу в конкурсе, получив ноль баллов по нестоимостному показателю. При этом снижение начальной цены может достигать 70–80%. На первый взгляд, это не проблема, а, наоборот, преимущество закона, так как на рынок могут заходить новые игроки, растет конкуренция и экономятся бюджетные средства. Однако зачастую ситуация по таким закупкам развивается следующим образом: компания, победившая в конкурсе с ценой, не просто существенно ниже рыночной, а даже не покрывающей операционных производственных затрат, срывает сроки исполнения контракта, заказчик расторгает контракт, обращается в суд за штрафными санкциями.

— Как, по вашему мнению, можно решить эту проблему?

— Решить указанную проблему можно путем внедрения антидемпинговых механизмов, к примеру, применения понижающего коэффициента при снижении начальной цены контракта более 25%. Этот инструмент успешно применяется корпоративными заказчиками в рамках ФЗ № 223 и эффективно решает поставленную перед ним задачу.

Второй вариант решения — снижение значимости стоимостного критерия оценки до значения в 50 или даже 40%, что вполне соответствует принципам определения поставщика через проведение конкурса и ориентирует поставщиков на честную конкурентную борьбу путем повышения качества выполняемых работ и оказываемых услуг, повысит значимость деловой репутации участников рынка.

Следует отметить, что ФЗ № 44 содержит норму об антидемпинговых мерах, но она при проведении конкурсов в целях заключения контрактов распространяется только на выполнение НИОКР или технологических работ, оказание консультационных услуг. Согласно ч. 7 ст. 37 закона, заказчик вправе установить в конкурсной документации различные величины значимости критериев оценки заявок для случаев подачи участником конкурса заявки, содержащей предложение о цене контракта, которая:

- 1) до 25% ниже начальной (максимальной) цены контракта;
- 2) на 25 и более процентов ниже начальной (максимальной) цены контракта.

Отнесение выполнения кадастровых и землеустроительных работ к консультационным услугам согласно частям 7, 8 ст. 37 ФЗ-44 при проведении конкурсов позволило бы существенно обезопасить организацию от ценового демпинга при обеспечении высокого качества выполнения этих видов работ.

С этими предложениями 10 ноября мы выступили на секции «Государственные и муниципальные закупки» в рамках XV Национального конгресса «Модернизация промышленности: приоритеты развития». Получив высокую оценку организаторов мероприятия, наши предложения были включены в итоговую резолюцию конгресса.

— **За счет чего вам удается выигрывать в конкурентной борьбе?**

— Конкуренция на рынке сейчас очень высока, множество участников принимают участие в закупках, в том числе достаточно много микропредприятий,

в штате которых 2–3 человека. Наиболее часто демпингуют как раз такие организации. Для того чтобы победить в борьбе с ними, нам тоже приходится достаточно сильно снижать начальную цену контракта, как минимум на 20% от первоначальной.

— **Повлияла ли пандемия на работу вашей компании, ее штат, структуру портфеля заказов?**

— Пандемия сильно не повлияла, мы смогли сохранить все рабочие места. Мы соблюдаем все необходимые меры по профилактике распространения коронавируса, основная часть сотрудников переведена на удаленную работу. В офисе находятся только те, чья работа связана с поддержанием функционирования организации.

МЫ ВСЕГДА СМОТРИМ В БУДУЩЕЕ С НАДЕЖДОЙ НА РАЗВИТИЕ И ОТКРЫТЫ ДЛЯ СОТРУДНИЧЕСТВА В РЕАЛИЗАЦИИ ВАЖНЫХ НАЦИОНАЛЬНЫХ ПРОЕКТОВ В ОБЛАСТИ СТРОИТЕЛЬСТВА.

Деятельность не прекращалась, своевременно выплачивалась заработная плата, а также, понимая, как важна поддержка сотрудникам в это непростое время, было принято решение повысить заработную плату.

Если говорить об объемах работ, то значительная часть объектов — переходящие с прошлого года. Благодаря этому заделу мы работали в штатном режиме. В основном мы взаимодействуем с подведомственными учреждениями Росавтодора, поэтому структура наших заказов не изменилась. Как и раньше, большая часть наших клиентов — это государственные заказчики.

— **Расскажите о вашем участии в деятельности Союза промышленников и предпринимателей Вологодской области. Чем организация может быть полезна малому и среднему бизнесу?**

— В Союзе состоят опытные руководители. Это люди, ориентированные на результат и на достижение поставленных целей. А работать с профессионалами всегда приятно. Совместно решать проблемы малого бизнеса куда проще, чем по одному.

— **Ваш прогноз развития экономической ситуации на 2021 год? Ваши планы?**

— Выживут сильнейшие, то есть те, кто продолжает работать, несмотря на все сложности. В любом случае надо выстоять в это непростое время. Главное — сохранить здоровье людей, так как наш основной капитал — это высокопрофессиональный коллектив.

Мы всегда смотрим в будущее с надеждой на развитие. Учитывая наш многолетний положительный опыт, профессиональную работоспособную команду, мы открыты для сотрудничества в реализации важных и значимых национальных проектов в области строительства.

Несмотря на то что 2020 год был сложный, мы завершаем его устойчиво и позитивно. Нас, безусловно, радует, что закончены две крупные стройки на автодороге М-8 «Холмогоры»: на участке обхода Вологды и в Пушкинском районе Московской области. Весомый вклад в эти стройки внесла и наша компания, выполнив сложный комплекс работ по подготовке территории к строительству. **Р**



Вологда, ул. Челюскинцев, д. 3, оф. 514

(8172) 72-17-11, 72-32-11

oooleon@list.ru

comleon.ru



С НОВЫМ ГОДОМ И РОЖДЕСТВОМ!



В уходящем году компания «СГБ-лизинг», несмотря ни на что, смогла увеличить лизинговый портфель, существенно улучшить позиции в рейтингах финансовых компаний страны, расширить штат и открыть два обособленных подразделения — в Череповце и Ярославле. Одна из главных побед — получение премии от «Федерации лизинга» в номинации «Лизинговая сделка года в сегменте дорожно-строительной и коммунальной спецтехники».

Главная заслуга во всем этом — слаженная работа нашего коллектива. Поэтому в первую очередь благодарю за отличную работу наших сотрудников.

И, конечно, большое спасибо всем нашим партнерам и клиентам за доверие. Это очень важно в наши дни.

Желаю в новом году стабильности, достатка, благополучия и уверенности в завтрашнем дне. Пусть 2021 год станет годом счастливых перемен и новых ярких свершений!

СГБ | ЛИЗИНГ
ГРУППА КОМПАНИЙ АО «СЕВЕРГАЗБАНК»

С наилучшими пожеланиями,
директор компании «СГБ-лизинг»
Сергей Шутов

СВЕРХУ ВИДНО ВСЕ

ТЕКСТ: АННА МАТРОСОВА

Как с помощью современных технологий можно определять породы деревьев, их высоту и диаметр с воздуха? Об этом нам рассказали Максим ПОПОВ и Кирилл МАСЛЯНКО, учредители компании «Воздушная геодезия», основным видом деятельности которой являются аэрофотосъемочные работы.



— **Как возникла идея создания бизнеса? Был запрос или вы сами решили начать новое дело?**

— Компания «Воздушная геодезия» была основана в 2014 году. На тот момент цифровая аэрофотосъемка с БПЛА начала активно применяться в инженерно-геодезических изысканиях. Поначалу потенциальные заказчики относились к новшествам очень скептически, однако мы были уверены в перспективности выбранного направления. Уже в 2014 году мы понимали важность внедрения современных технологий, которые повысят производительность и качество топографо-геодезических работ, позволят максимально исключить человеческий фактор, влияющий на точность измерений, значительно сократят сроки полевых работ и позволят реализовать возможность 3D визуализации объектов съемки. Мы собрали команду профессионалов, закупили оборудование и программное обеспечение — так родилась наша компания.

— **Основные потребители вашей продукции — предприятия ЛПК?**

— Применение аэрофотосъемки возможно в любой области, где нужны геодезические изыскания. Наши технологии применимы не только в лесопромышленной отрасли, но и в сельскохозяйственной деятельности, проектировании, картографических работах, архитектуре и градостроении, обследовании линий электропередач, фасадной и предметной съемке.

Так, используя технологию LIDAR и специализированное программное обеспечение мы получаем высокоточное плотное облако точек, позволяющее определить

такие характеристики лесонасаждений как высота, диаметр, расстояние между деревьями, форму кроны и др. Также можно классифицировать точки по земле и получить рельеф залесенной местности. По цифровым снимкам опытный дешифровщик может камерально определить породу деревьев.

Кроме того, существует спектральная съемка, которая дает возможность получить спектральные снимки. По ним можно разделить лесной массив по видам лесных насаждений. Возможно, также выделить горельники, в том числе старые, которые на обычных снимках не читаются и что важно, выделить участки леса, пораженные вредителями. При необходимости проведения такого рода работ мы привлекаем субподрядные организации, у которых имеется соответствующая аппаратура.

— **А как в градостроительстве и благоустройстве используются аэрофотосъемка и воздушная геодезия?**

— По ортофотопланам, созданным по материалам цифровой аэрофотосъемки выявляются незаконные постройки или незаконный захват территорий, также можно получить высокоточные данные о застройке. Погрешности аэрофотосъемки не превышают 3-5 см в плане, что точнее и детальнее наземной съемки, выполненной геодезистом.

Недавно мы сняли территории городов Вологда и Череповец. Теперь у местных властей имеется актуальная информация о застройке. Сравнивая её с кадастровой картой можно выявить все несоответствия и нарушения земельного законодательства.

Структурированная (реалистичная) объемная модель местности позволяет рассмотреть проектные решения по застройке и благоустройству, встроенные в 3D модель. Этот инструмент полезен как проектировщикам, так и властям города. 3D модель поможет наглядно продемонстрировать проектные решения на презентациях и при общественных слушаниях.

— **Ваши планы на 2021 год?**

— В следующем году мы планируем активно развивать применение технологии лазерного сканирования в геодезии и маркшейдерии. Следует отметить, что эта технология применяется не у всех, даже достаточно крупных геодезических компаниях.

Лазерное сканирование позволяет получить высокоточное и очень плотное облако точек по котором можно отследить пространственные координаты достаточно мелких предметов, таких как ветки деревьев, провода ЛЭП, мелкие элементы фасадов зданий и др. Например, недавно компания выполняла обследование высоковольтной линии электропередач с применением данной технологии. Это позволило нам с высокой точностью определить провисы проводов, и выявить участки, требующие ремонта.

Кроме того, в планах открытие и запуск своих представительств по кадастровой деятельности как минимум в десяти регионах страны. **P**

Вологда, ул. Мальцева, 52, оф. 506
(8172) 50-65-60
info@airgeo.ru
airgeo.ru

КАК СОВРЕМЕННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ ВЛИЯЮТ НА РАЗРЕШЕНИЕ АРБИТРАЖНЫХ СПОРОВ



ТЕКСТ: НАТАЛЬЯ ФЁДОРОВА, АДВОКАТ

В современном мире мессенджеров, социальных сетей и электронной почты меняются правила ведения дел в суде, что выражается в появлении «современных доказательств». Это заверенные у нотариуса копии интернет-страниц, электронной переписки контрагентов, видео или аудиофайлов, скриншоты из мессенджеров и так далее.

Законно ли это? И вправе ли суды основывать свои решения на «необычных» для многих доказательствах. Ответ: да! Об этом указал Пленум Верховного суда в постановлении от 23 апреля 2019 года №10.

Как это отражается на бизнесе?

Ввиду появления «современных» доказательств бизнесу стоит не только грамотно вести документооборот своей компании, но еще и с особыми внимательностью и осторожностью вести странички в соцсетях. Сотрудникам необходимо обладать навыками «деловой переписки» в мессенджерах и через электронную почту. В случае частого использования интернет-ресурсов при ведении дел с контрагентами стоит отдельно указывать на это в договорах и соглашениях.

На что обращает внимание суд

1. Посты в соцсетях подтверждают те или иные обстоятельства. Яркий пример: конкурсный управляющий в процедуре банкротства оспорил сделку по купле-продаже транспортного средства на основании странички в Instagram, на

которой должник активно выкладывал фото со своим любимым автомобилем. При таких обстоятельствах суд признал договор недействительным и вернул транспортное средство в конкурсную массу.

2. Сайт — одно из главных доказательств в спорах об исключительной собственности. Практически во всех спорах данной категории обладатель интеллектуальной собственности заверяет нотариально скриншоты сайта

ВВИДУ ПОЯВЛЕНИЯ «СОВРЕМЕННЫХ» ДОКАЗАТЕЛЬСТВ БИЗНЕСУ СТОИТ НЕ ТОЛЬКО ГРАМОТНО ВЕСТИ ДОКУМЕНТООБОРОТ СВОЕЙ КОМПАНИИ, НО ЕЩЕ И С ОСОБОЙ ОСТОРОЖНОСТЬЮ ВЕСТИ СТРАНИЧКИ В СОЦСЕТЯХ.

конкурента, который использует модель. Или наоборот, если к вам предъявляются претензии, необходимо самим заверить сайт в качестве доказательства по предполагаемому спору. В своей практике мы с доверителем добились отказа в иске второй стороне, используя заверенный нотариально скриншот сайта.

3. Переписка в мессенджерах (WhatsApp, Viber и т.д.) может послужить доказательством заключения договора, предъявления претензий, доказательством задержки сроков выполнения работ/оказания услуг.

Все мы активно пользуемся мессенджерами, договариваемся через них, «скидываем» фото при продаже либо

изготовлении того или иного предмета. Так, в своей практике я применила заверенную нотариально переписку в WhatsApp, подтверждающую факт некачественного выполнения работ, задержку сроков и главное — факт заключения договора подряда в отсутствие основного «привычного» нам договора. Другая сторона глубоко заблуждалась, считая, что отсутствие договора подряда, предъявления письменных претензий является основанием для отказа в иске.

4. К «субсидиарке» можно привлечь за переписку по электронной почте. Недавно в интернете наткнулась на необычное решение суда, по которому директор одной из компаний при заключении договора с контрагентами давал указания о переводе денег на другие фирмы. Переписка сохранилась и стала причиной привлечения его к субсидиарной ответственности.

5. Аудио- и видеосообщения. Подобное используется в практике реже, но часто применяется в трудовых спорах, когда работодатель присылает аудио-сообщения с указанием одной суммы заработной платы, а в договоре указывает иную. По итогу суды принимают данное доказательство и используют его. Что касается видео, то оно может подтверждать факт выполнения работ или их отсутствие.

Таким образом, полагаю, что руководителям стоит провести ряд обучающих семинаров для своих работников (особенно менеджеров) по правилам ведения деловой переписки и общения с контрагентами через интернет-ресурсы. **BB**

фото: Роман Новаиков



КАК ОРГАНИЗОВАТЬ ИДЕАЛЬНЫЙ ПРАЗДНИК

ТЕКСТ: КОНСТАНТИН ЗАДУМКИН, ЭКСПЕРТ ПО СТРАТЕГИЧЕСКОМУ УПРАВЛЕНИЮ, К.Э.Н.

Впереди самый добрый праздник — Новый год. Отличный повод поговорить о том, как можно применять методологию проектного управления при разработке и реализации разнообразных событий.

За свою карьеру я был участником и организатором сотен конференций, форумов и семинаров различного уровня. Некоторые из них с теплотой вспоминаются спустя годы, а многие позабылись и слились с чередой похожих. Были и такие, которые откровенно разочаровали. Как же организовать идеальное мероприятие?

Для этого — осознанно или нет — мы используем проектный подход. Как известно, любой проект имеет несколько характеристик: делается что-то особенное, имеются четкие сроки начала и завершения, определена цель, есть ограничения по ресурсам. При этом событие готовится заранее. Вот на этом этапе полезно продумать его на нескольких уровнях.

При планировании любых событий следует различать:

Социальный уровень. Он дает возможности сблизиться с коллегами, друзьями, родными, а также познакомиться с экспертами, интересными яркими людьми, найти новых друзей. На этом уровне определяется состав участников, их роли и общий сценарий праздника.

Гастрономический уровень. Позволяет познакомиться с интересными рецептами и блюдами. Все знают, что даже баклажанную икру можно подать как заморскую и какая же гадость заливная рыба, но не все организаторы добавляют к калориям кофе-брейков и праздничных столов смыслы.

Спортивно-оздоровительный уровень. Позволяет продумать различные виды двигательной активности. Тут важно помнить, что у хорошего тамады и конкурсы интересные, а также о том, что, пойдя с друзьями в баню, можно проснуться в другом городе. Поэтому учитывайте экипировку и возможности гостей.

Медийный уровень. Здесь прорабатывается информационное сопровождение проекта и участие в нем СМИ. А так же подготавливаются различные материалы (подарки), которые участники смогут использовать как во время мероприятия, так и по его завершении. Эта работа начинается до (анонсы и приглашения), во время (трансляции, интервью), после завершения мероприятия (отзывы). И общее правило — не экономить на фотографах, так как печатные фотографии часто единственная память о прошедшем празднике.

Культурный уровень. Он знакомит участников с традициями, достопримечательностями, искусством во всем их многообразии. Сразу вспоминается легендарное «Щас спую...»

Конечно, **каждое событие просчитывается с точки зрения экономического эффекта** и участия в нем бизнес-партнеров. Помним известную шутку, что первое, чем занимаются молодожены после свадьбы, связано с подсчетом подаренных денег.

Научно-образовательный уровень.

Дает возможность участникам получить новые знания, приобрести новые умения и навыки.

Коммуникационный уровень. Он нужен для обмена опытом, презентации идей, наработок и проектов, установления профессиональных отношений, получения обратной связи. Дать людям спокойно поговорить — важная часть любого мероприятия.

Средовой уровень. Здесь мы выбираем место проведения события, и это место меняется как до, так и во время его проведения. К Новому году мы все, например, наряжаем елку, украшаем снежинками окна и вместе лепим снеговиков.

Этот подход к проектированию можно применять практически к любому событию. Уровни можно смешивать: например, если вы вместе готовите еду под руководством опытного повара, то не только пробуете новые блюда, но одновременно и учитесь, и общаетесь.

В результате подготовки мероприятия по предложенной методологии каждый участник — будь то гости, хозяйка, или организаторы — получают свой уникальный опыт. А ваш праздник станет веселым, легким и запомнится на долгие годы. **BB**

*С наступающим Новым годом!
Здоровья и счастья!*



Директор клиники Александр Мурашев

НОВЫЕ ГОРИЗОНТЫ ОФТАЛЬМОЛОГИИ

ТЕКСТ: АЛЕКСАНДР НЕСТЕРОВ

Вологодская глазная клиника «Визус-абсолют» в декабре отмечает свое двухлетие. За это время она обрела популярность не только среди вологжан, но и у жителей соседних регионов. Оборудование и специалисты такого класса есть далеко не во всех клиниках.

«Наша клиника является клиникой экспертного уровня, ее специфика заключается в том, что уже на этапе открытия в нее было поставлено самое современное оборудование и расходные материалы Carl Zeiss — технологического концерна в области медицинской оптики и оптоэлектроники с мировым именем. Это позволяет нам проводить точнейшую диагностику и лечение практически любых заболеваний, связанных с органами зрения», — говорит **Александр Мурашев**, катарактальный и рефракционный хирург, директор клиники «Визус-абсолют».

В клинике осуществляется полный цикл лечения: от коррекции различных нарушений рефракции (дальновзоркости, близорукости, астигматизма) до хирургического лечения катаракты, глаукомы и других заболеваний роговицы и сетчатки глаз. Пациенты клиники имеют возможность выполнить лабораторные исследования, заказать очки в профессиональной оптике, которые изготовят в течение 15 минут, получить необходимые заключения для прохождения различных комиссий.

«Все операции проводятся амбулаторно, под местной анестезией без использования наркотических или психотропных средств. Это «хирургия одного дня» — уже через несколько часов после операции пациент может отправляться домой, — поясняет Александр Мурашев. — И экстренная, и плановая помощь оказывается в кратчайшие сроки, никаких очередей нет. У нас есть большой банк готовых хрусталиков, лишь в редчайших случаях нужно подождать два-три дня для изготовления

индивидуального заказа. Мы прилагаем все усилия к тому, чтобы оказывать самую современную медицинскую помощь».

В период пандемии коронавируса поток клиентов клиники остается стабильным — ежемесячно здесь делают до 100 операций по лечению катаракты и глаукомы (это самые распространенные заболевания глаз), 30–40 операций по лазерной коррекции зрения и около 3000 диагностик. «Люди стали больше

ВОЛОГДСКАЯ ГЛАЗНАЯ КЛИНИКА «ВИЗУС-АБСОЛЮТ» — РАБОТА КОМАНДЫ ПРОФЕССИОНАЛОВ ДЛЯ ЗДОРОВЬЯ ВАШИХ ГЛАЗ!

заботиться о своем здоровье, готовы в него вкладываться. И те, кто раньше откладывал поход к врачу, делают это сейчас», — делится наблюдениями последних месяцев Александр Мурашев.

Специалисты клиники рекомендуют всем людям старше 40 лет не реже раза в год проходить комплексную диагностику и не дожидаться, когда проблемы с глазами дадут явно о себе знать: чем раньше будет выявлено заболевание, тем легче его вылечить. Так, в работе с пациентами моложе 40 лет практикуется эксимер-лазерная коррекция зрения (операция на роговице), если возраст выше — скорее всего, потребуется уже рефракционная хирургия, предполагающая замену хрусталика на искусственный.

«Одна из особенностей нашей клиники — не только укомплектованность штата высококлассными офтальмологами и витреоретинальными хирургами. Сделать быструю, качественную и безболезненную операцию — это только часть работы. Как это ни покажется банальным на первый взгляд, с пациентами нужно общаться, уделять им достаточное количество времени и внимания: подробно объяснять, какое заболевание выявлено, какие способы его лечения есть, почему врач рекомендует выбрать именно тот или иной, — говорит руководитель. — У нас ведется единая электронная база всех обследований по каждому пациенту, и когда бы он к нам ни обратился, мы всегда будем видеть полную картину и динамику состояния его здоровья».

Несмотря на некоторую общую неопределенность в экономике, в «Визус-абсолют» не думают останавливаться в развитии: запланировано дальнейшее повышение квалификации специалистов и обмен опытом с коллегами из лучших медицинских центров страны и мира, внедрение системы 3D-хирургии, совершенствование технологий лечения и открытие диагностических центров клиники в Череповце и Соколе. **Р**



Вологда, ул. Марии Ульяновой, 13
(8172) 33-36-36; 33-36-34,
+7 981-501-03-03
vizus-absolut.ru

ИМЕЮТСЯ ПРОТИВПОКАЗАНИЯ. НЕОБХОДИМА КОНСУЛЬТАЦИЯ СПЕЦИАЛИСТА



Вот и уходит этот удивительный год. Что нас всех ждет впереди — неизвестно. Возможно, об этом знает высший разум, возможно — «тайное правительство», а возможно, все, что нам предопределено, — это цепочка случайностей, которые приводят одних к вершинам, а других в тартарары...

Однако мы знаем точно, случайности неслучайны. И если, несмотря на обстоятельства, меняться, улучшаться, не уповать на будущее, а ценить настоящее, обязательно будет успех и удовлетворение от своей деятельности.

И это настоящее дает нам возможность поблагодарить наших дорогих друзей, коллег и пациентов!

Огромное спасибо всему коллективу «Дентал Дизайн». За то, что нас объединяет идея, которая помогает делать мир чуть счастливее. В этом году мы так же хорошо и честно работали, делили и трудности, и радости, поддерживали друг друга, развивались. Мы полны планов и идей на новый год. Будем стараться и впредь превосходить ожидания любимых пациентов.

Хотим обратиться к вам, дорогие наши пациенты, и поблагодарить вас за дружбу, доверие, взаимопонимание, лояльность. Счастья и мира вашему дому. Пусть удача будет вашим верным спутником. Пусть улыбка озарит вашу жизнь!

*С наступающим вас
Новым годом!*

Юрий и Татьяна
Некипеловы



СНЫ О ЧЁМ-ТО БОЛЬШЕМ

В потоке новогодних картин, выплеснушемся на экраны и стриминговые платформы в новогодние дни, несложно утонуть. Что же посмотреть, чтобы получить настоящее интеллектуальное и визуальное удовольствие? Вот несколько выдающихся премьер уходящего года, которые ценители кино ни в коем случае не должны пропустить.

ДОКУМЕНТАЛЬНОЕ КИНО «Полет над Россией» (ФРГ, 2019)



Удостоенная международных наград за более чем 80 документальных фильмов, команда из Германии во главе с режиссерами Петрой Хёфер и Фредди Рёкенхаусом в течение девяти месяцев 2018 года путешествовала по России, с вертолетов и дронов снимая самую большую страну на Земле.

Страна показана от побережья Северного Ледовитого океана до пустынь

Калмыкии; от вулканов Камчатки до высочайшей вершины Европы — Эльбруса; от мегаполисов до деревень в сибирской тайге. Съёмочной группе удалось добраться до таких экстремальных, «закрытых» и просто труднодоступных объектов, как Норильск, Мурманск, Соловецкие острова, Ленские столбы...

«Полет над Россией» стал сенсацией в мире документалистики — с такого ракурса наши города и просторы еще не снимал никто. Даже знакомые, казалось бы, всем Москва и Санкт-Петербург, показанные из головокружительной перспективы, открываются заново. В итоге получилась увлекательная поэма о городских пейзажах, природе, животных и необыкновенных людях. Озвучил российскую версию ленты, которая выходит на экраны в начале следующего года, Сергей Чонишвили.

ДРАМА «Манк» (США, 2020)

Эпическое полотно о Голливуде 1930–1940-х годов, о кинобизнесе, власти и творчестве. Сюжет разворачивается вокруг трех героев — сценариста Германа Манкевича, режиссера Орсона Уэллса, для которого Манк пишет сценарий будущего «Гражданина Кейна», и «отца желтой прессы» Уильяма Хёрста, с которого тот и срисовывает главного героя.

Великий фильм «Гражданин Кейн» — история о власти (если конкретнее — о том, что такое власть в Америке), произведение шекспировского размаха и в то же время остроактуальная работа, зафиксировавшая наступление эпохи массмедиа.

Но все-таки режиссер Дэвид Финчер сделал кино не об Уэллсе,

а о Манке — человеке, для которого «Кейн» стал лучшей работой. Имя Германа Манкевича (его играет блистательный Гари Олдман), в отличие от имени Уэллса, до сих пор знали только специалисты и интересующиеся, но фильм Финчера это изменит.



ТРИЛЛЕР «Думаю, как все закончить» (США, 2020)

Картину Чарли Кауфмана (сценарист «Вечного сияния чистого разума») сложно отнести к определенному типу. Сюрреалистический хоррор? Экспериментальное авторское кино?

Завязка предстает вполне обычной: молодая женщина всего несколько месяцев встречается с парнем и уже чувствует, что ничего из этого не выйдет. Она соглашается поехать с ним, несмотря на метель, знакомиться с его родителями на ферму. Структура тоже понятна: сначала молодые едут на машине к родителям, потом гостят в их доме (тут начинаются очень странные дела), наконец, возвращаются.

Но «будто бы проанонсированный» в начале тяжелый разговор об «отношениях» (которые героиня думает, как закончить) постепенно превращается в жестокий монолог о принципиальной невозможности человеческого контакта как такового, о бренности, о сожалениях, которые покрывают ровным слоем человеческую жизнь, пока не сложатся в сугроб, из под которого уже не выбраться», — пишет один из рецензентов, увидевший в «Думаю...» депрессивный настрой. Но это скорее фильм-сновидение, где исследуются границы реальности. За чем наблюдать чрезвычайно интересно. **BB**

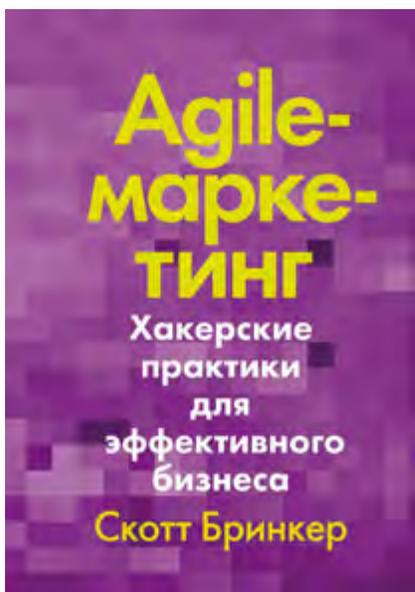
МАРКЕТИНГ

Скотт Бринкер «Agile-маркетинг»

Книга о том, что делать маркетологу в цифровом мире и как внедрение гибкой методологии в отделы маркетинга может повысить эффективность и удовлетворенность работой.

Один из ведущих специалистов по взаимодействию маркетинга и технологий Скотт Бринкер расскажет, как применять agile-методологии, характерные IT, для реализации важных проектов в самых разных сферах. Покажет, как маркетологи, даже не имея технологических навыков, могут позаимствовать и применить многие успешные идеи из сферы разработки ПО в своей работе.

Книга будет полезна и опытным маркетологам, стремящимся расширить свой инструментарий, и тем, кто только делает первые шаги в мире маркетинга. Здесь вы найдете объяснение основных концепций итеративного и инкрементного менеджмента, командной динамики, моделей рабочего процесса; практические рекомендации по созданию маркетинговых программ в мире цифрового взаимодействия; разнообразные приемы, позволяющие разрешить противоречие между инновациями и масштабированием, а также стратегии, благодаря которым можно избежать многих проблем «сложности».



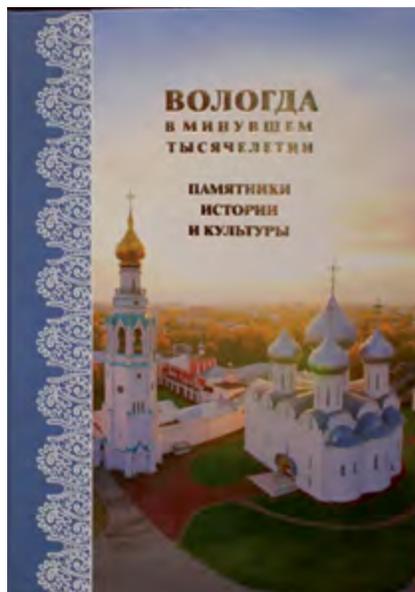
ИСТОРИЯ

«Вологда в минувшем тысячелетии: памятники истории и культуры»

Уникальное издание, в котором впервые под одной обложкой представлена информация о более чем 400 объектах культурного наследия, находящихся на территории современной Вологды. Это объекты археологии, храмы и монастыри, общественные здания и жилые дома, памятники и памятные знаки (как объекты культурного наследия, стоящие на государственной охране и обладающие определенным юридическим статусом, так и те, которые обладают признаками памятников истории и культуры, но формально такого статуса не имеют). Книга богато иллюстрирована: здесь вы найдете около 1000 современных и исторических фотографий, чертежей.

Это третья книга серии «Вологда в минувшем тысячелетии», подготовленная авторским коллективом издательства «Древности Севера». Сочетание строгого научного подхода и безупречность оформления оценило жюри регионального конкурса «Вологодская книга года», присудив изданию в этом году Гран-при.

Отличный подарок на Новый год, который впечатлит и вологжан, и гостей города, всех интересующихся историей и культурой Вологодской земли.



НОНФИКШН

Урсула Ле Гуин «Время, занятое жизнью»

Ле Гуин, всемирно известная писательница в жанрах фэнтези и научной фантастики, на склоне лет (она прожила долгую жизнь и умерла в 2018 году) решила завести блог.

Эта книга — сборник лучших записей из этого блога. И это кристально ясные размышления о том, что важно человеку на исходе жизни, о неувядающем интересе к миру и о восторге перед ним. «Как мы богаты знанием и всем, что вокруг нас и что все равно можно познать», — восклицает она.

Автор с завидной иронией и в то же время мудростью комментирует окружающую действительность. Вот как она, например, делится одним из наблюдений: «Я видела плакат с надписью: «Старость — не для слабаков». Там были мужчина и женщина лет семидесяти. С гордо поднятыми головами, в обтягивающей спортивной одежде. Выглядели они так, будто только что, не запыхавшись, пробежали марафон, а теперь отдыхают, таяя шестнадцатифунтовые гири. Мне понравился бы постер, изображающий двух пожилых людей, с сутулыми спинами и артритными пальцами, с лицами, изношенными временем, сидящих и погруженных в беседу. И чтобы слоган там был такой: «Старость — не для молодых». БВ



ЧЕЛОВЕК-БРЕНД

ТЕКСТ: АЛЕКСАНДР НЕСТЕРОВ

В начале декабря этого года многие СМИ вспоминали Бориса АЛЕКСАНДРОВА, президента одного из крупнейших российских молочных производств — «Ростагроэкспорта» и основателя бренда «Б. Ю. Александров». 73-летний миллиардер был известен не только успехами в бизнесе, но и откровенными цитатами, полными горькой правды о ведении бизнеса в России*.



Становление

Медик по образованию, он впервые занялся бизнесом в начале 1980-х годов, оставив торговый флот, где десять лет работал врачом на судах Сахалинского морского пароходства.

Начать Александров решил с одного из самых рентабельных производств во все времена — водочного. «Когда еще студентом был, ходил работать на завод "Кристалл". И на этом заводе я работал в цехе, где водку ставили на машину. Я узнал, какой рецепт у водки. Узнал, как она делается, и, соответственно, сделал маленькое

производство водки. Продавал в день примерно два ящика. Считайте, с каждой бутылки по рублю. Два ящика — 40 бутылок — 40 рублей в день — 1200 рублей в месяц. Это очень хорошие деньги», — рассказывал Александров.

Водочный бизнес обернулся для него тюремным сроком: обвиненный по статье «Частнопредпринимательская деятельность и коммерческое посредничество», он провел два года под следствием и год в тюрьме.

Александров был оправдан в 1986 году. После заключения продавал книги, китайские ковры и многое

другое. К идее производства молочной продукции его привел случай. Обратив внимание на очередь, уже не свойственную середине 1990-х, возле продовольственного магазинчика Таганского мясного комбината, Александров вместе с партнерами решил начать торговлю молоком, закупая его напрямую у производителя. Так 25 лет назад появилась компания «Ростагроэкспорт».

Вскоре вся продукция Тульского молочного комбината шла через его торговые точки, рассказывал Александров. Позднее компания открыла свой первый цех, где стала производить творожную

массу с изюмом, которая пользовалась большой популярностью. Там же началось и производство глазированных творожных сырков. Первые средства на раскрутку бизнеса — миллион рублей — предпринимателю одолжила мать, которую тот уговорил заложить квартиру.

Имени меня

Ситуация для производства глазированных сырков в середине 1990-х — начале 2000-х была благоприятной: рынок стабильно рос на 5–8% в год. В 1998 году «Ростагроэкспорт» построил молокозавод в Пушкино, выкупив там заброшенный детский лагерь, а к 2003-му — предприятие по производству глазури в Калининграде. Всего за несколько лет компании Александрова удалось занять 50% российского рынка сырков.

Это был путь последовательного построения бренда: «...Мы считаем, что достойное качество можно обеспечить только своим молоком. Чем бренд отличается от небренда? Когда ты покупаешь брендованный товар, ты четко знаешь, что ты получишь. Вот мы к этому и идем. Чтобы люди каждый раз четко знали вкус нашего сырка. Что они ожидают, то они и получают».

В начале 2000-х на рынок пришли гиганты — «Юнимилк» и «Вимм-Билль-Данн» — и компания была вынуждена искать новый подход к потребителю. Александров решил выпускать премиальные сырки в шоколадной глазури, которые были значительно дороже обычных. Компания провела специальное маркетинговое исследование и выяснила, что разница в 10–15 рублей для российских семей посильна.

Бренд продукта появился в 2006 году — им стало собственное имя предпринимателя. Впоследствии под маркой «Б. Ю. Александров» в премиум-сегменте также был налажен выпуск молока, творога, ряженки и кефира.

По данным GFK, глазированные сырки «Б. Ю. Александров» входят в топ-5 по популярности в своей категории. В 2020 году каждая десятая российская семья покупала сырки под этим брендом. Как пишут СМИ, за 20 лет бизнесмен заработал 140 млрд рублей.

Возвращение к медицине

Александров был постоянно вовлечен в оперативное управление компанией. Вот как он описывал свой подход: «Я не люблю выражение "я люблю заниматься тем, что мне нравится". Я всегда придерживаюсь противоположной точки зрения. Нужно сделать так, чтобы то, чем ты занимаешься, тебе нравилось! Если я занимаюсь молочным бизнесом, как только я выхожу на рынок и делаю достойный товар, мне это начинает нравиться. Вот сейчас я занимаюсь похудением и эректильной дисфункцией, мне это тоже нравится. Потому что это интересно, это задача, которую надо решать».

Я ПРОТИВ ТОГО, КОГДА ЛЮДИ ГОВОРЯТ, ЧТО БИЗНЕС — ЭТО РАДИ ИНТЕРЕСА. БИЗНЕС — ДЛЯ ЗАРАБАТЫВАНИЯ ДЕНЕГ. НО ТОТ ИНТЕРЕС, КОТОРЫЙ В ТЕБЕ ЕСТЬ, КОГДА ТЫ ЗАНИМАЕШЬСЯ БИЗНЕСОМ, ЭТО ТОЖЕ ОДНА ИЗ ОЧЕНЬ БОЛЬШИХ СОСТАВЛЯЮЩИХ.

В нулевых он открыл медицинскую клинику широкого профиля в Москве, начал вкладывать средства в научные исследования и разработки в области естественных и технических наук. В 2013-м открыл специализированную клинику в Латвии, где жил в последние годы (во время лечения от рака лимфатических узлов в Германии бизнесмен был вынужден приобрести европейское жилье, чтобы иметь возможность находиться там столько, сколько потребует лечение).

Для Центра коррекции веса Academy Vitality предприниматель купил около 200 га земли, всего планировал обустроить 13 участков общей площадью 450 га, на которых можно одновременно принимать до 150 посетителей. Один из главных принципов работы этого

центра — изоляция клиентов. «Нужно оградить человека от соблазнов», — говорил Александров.

Он никогда не раскрывал инвестиции в данный проект, но признавал, что в сравнении с сырками это очень небольшой, хотя и перспективный бизнес. «Это хобби, которое должно приносить деньги. Меня раздражают вообще эти разговоры предпринимателей: хочу принести благо обществу, социальный фактор. Эти люди просто врут. Бизнес должен приносить прибыль. Если он не приносит прибыль, то вы хреновый предприниматель», — описывал свой подход Александров, хотя при этом был крупным меценатом.

Философия жизни. И смерти

Борис Юрьевич был полон энергии, считая настоящее время самым подходящим для ведения бизнеса. О кадровой проблеме, волнующей сегодня многих предпринимателей, он отзывался прямолинейно: «Сачки везде есть. А есть люди, которые увлечены, которые горят. Я говорю вам, что у меня на заводе не хватает людей, чтобы работать. А вы мне говорите, что у нас в России безработица, у нас людям нечего есть. Ну если им нечего есть, пусть идут работать на завод».

Будучи рублевым миллиардером, он не искал «тихой гавани»: «Ну что хорошего в спокойной жизни? Искупаться в бассейне, покушать в ресторане... Ну нет в том счастья. Я считаю, что счастье — в работе. Ты ставишь перед собой задачи и решаешь их. Деньги не обязательно делают человека счастливым. Я абсолютно счастливый человек. И счастье в том числе, что в старости я имею возможность делать то, что я хочу. Раз уж бог меня оставил после тромба, после рака, после того как сердце перестало биться, значит, он имеет в виду, что я какую-то задачу должен решить».

Ковиддиссидент, по иронии судьбы он умер именно от коронавируса. «Умирать надо на работе, на бабе или на футболе», — считал он. И он выбрал первое. **55**

* В бизнес-изданиях вышло немало интервью Бориса Александрова, а в 2019 году увидело свет расширенное издание книги «Сырок. История моей жизни и бизнеса».

АЛЕКСАНДР МАЛЬЦЕВ: «САМОЕ ВАЖНОЕ — НЕ ПРОСТО УСЛЫШАТЬ, А ПОНЯТЬ СОБЕСЕДНИКА»



В этом году мы завершаем серию интервью, посвященную людям, которые тесно связаны с нашим журналом. Поэтому под Новый год вполне логично будет опросить нашего главного редактора.

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

— В детстве я мечтал, чтобы у меня был «нормальный» велосипед. Ну, хотя бы «Салют» или «Школьник». Но у нас в семье была какая-то «Эврика». Жаль, что велик потерялся, сейчас был бы любимым раритетом.

В юности хотел стать юристом, но эта профессия показалась скучноватой. Стал преподавать, заниматься историей, другими общественными науками. Все это переросло в очень странную сферу, которую сейчас называют «контентмейкерство» и «медиаменеджмент».

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

— С любимым. Но если замануться на самые невообразимые вершины, то хотелось бы понять Илона Маска. Он вообще кто: визионер, изобретатель, умелый менеджер, овладевший современными технологиями пиара? В небольшом интервью понять, кто перед тобой, — это будет непросто.

— **Какое событие отечественной истории вы считаете наиболее важным?**

— Великая российская революция, длившаяся, по некоторым оценкам, с 1905 по 1922 годы. Она переломила многое в ходе истории нашей страны. И мира.

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

— Как и все нормальные люди: не «американцы — козлы» и не «мы всех победим». Я этим летом съездил в деревню, с несколькими местными жителями пообщался (в прошлом году, правда, их было больше), и пришел к осознанию: «Это твоя Родина, сынок».

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

— Можно одно? Руководитель должен слышать своих подчиненных. А сотрудники должны слышать (читай: понимать) руководителя.

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

— Я повторю мысль одного из героев этой рубрики (*улыбается*). Когда кто-то думает (или делает вид), что знает все обо всем, это просто раздражает.

— **Ваш идеальный вариант проведения отпуска?**

— Идеальный вариант — когда рядом есть дорогие тебе люди, родные друзья. И не так важно, гуляем мы по дождливому Санкт-Петербургу или греемся на курорте под африканским солнцем. Но есть большое желание побывать на Байкале, на Дальнем Востоке. Тут больше важна природа, а не люди.

— **Ваши любимые книги? Фильмы?**

— У нас в журнале есть рубрики «Фильмотека» и «Книжная полка». Все — там. Мы стараемся подбирать экземпляры, которые интересны не только мне или редакции, но и более широкой аудитории.

— **Музыкальное произведение?**

— Когда я формулировал этот вопрос, не думал, что на него так сложно ответить. Сейчас дайте это будет «Спроси, звезда» Башлачёва.

— **Самый счастливый момент вашей жизни?**

— Когда мы сдадим этот номер в печать (*улыбается*). Потом будут новые, еще более счастливые моменты. **BB**



ЯГОДНОЕ ОЖЕРЕЛЬЕ – УКРАШЕНИЕ НА ВАШЕМ СТОЛЕ!

Вот и пришли долгожданные новогодние праздники. Желаем вам отличного настроения, здоровья и удачи на жизненном пути! Пусть вас согревает тепло общения с близкими, коллегами и партнерами.

А наши варенья под маркой «Ягодное ожерелье» станут приятным дополнением к вашему праздничному столу. В уходящем году мы создали новый бренд, чтобы удивить вас новыми вкусами и порадовать новым качеством. Обновления вам в 2021 году!

С заботой о вас, «Вологодский комбинат пищевых продуктов леса»

WWW.ECOPRODUCT.RU



Отдел продаж:

тел./факс: (499) 182-52-38,
182-27-01, 182-13-91,
e-mail: ecolife@ecoproduct.ru

Производство:

Вологда, ул. Преображенского, 28г,
тел./факс: 53-56-87,
e-mail: vkppl@list.ru

Пролетать километры - экономить часы

Стоимость перелета
до Санкт-Петербурга
всего 3700 руб.



(8172) 50-77-20
avia35.ru



Номер рейса	Аэропорт вылета	Время вылета	Время в пути	Аэропорт прилета	Время прилета
<i>Вологда - Москва / Москва - Вологда понедельник, среда</i>					
ВГ-2390	Вологда	08:00	1 час 30 мин.	Внуково-1	09:30
ВГ-2389	Внуково-1	19:00	1 час 30 мин.	Вологда	20:30
<i>пятница</i>					
ВГ-2390	Вологда	13:30	1 час 30 мин.	Внуково-1	15:00
ВГ-2389	Внуково-1	17:30	1 час 30 мин.	Вологда	19:00
<i>Вологда - Санкт-Петербург / Санкт-Петербург - Вологда вторник, четверг</i>					
ВГ-612	Вологда	08:30	1 час 40 мин.	Пулково	10:10
ВГ-613	Пулково	11:10	1 час 40 мин.	Вологда	12:30