

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

№9 (113) ОКТЯБРЬ 2020 г.



novostivologdi



ИРИНА МЕДНИКОВА:
«ВАШЕ БЛАГОПОЛУЧИЕ ЗАВИСИТ
ОТ ВАШИХ СОБСТВЕННЫХ РЕШЕНИЙ»

Бизнес и Власть

журнал для тех, кто принимает решения

VK.COM/NOVOSTIVOLOGDI

- прямые эфиры с лидерами мнений и экспертами
- бизнес-кейсы
- официальная информация (федеральная, региональная, местная)
- конкурсы и розыгрыши

@VOLBUSINESS

- прямые эфиры на актуальные темы
- жизнь редакции изнутри
- челленджи
- жизнь вне работы

VOLBUSINESS.RU

- новостная деловая повестка
- аналитические авторские статьи
- федеральная и региональная информация
- анонсы крупных культурных и бизнес-мероприятий

(8172) 708-717

3 КОЛОНКА РЕДАКТОРА

4 ГЛАВНЫЕ НОВОСТИ

7 ЛУЧШЕЕ В БЛОГАХ

8 ТЕМА НОМЕРА

«ОПОРА РОССИИ» — СООБЩЕСТВО АКТИВНЫХ И АМБИЦИОЗНЫХ

Областное отделение общественной организации развивает успешных предпринимателей и поддерживает тех, кого проблемы загнали в угол.

ПАКЕТНОЕ ПРЕДЛОЖЕНИЕ

Как вологодская компания «ЛигаПак» перешла от торговли упаковки из полиэтилена к ее производству.

КАК НЕ ПАРАЛИЗОВАТЬ РАБОТУ ПРЕДПРИЯТИЯ

Медицинский центр «Вита» протестирует работников компании на коронавирус и поможет избежать рисков.

В ПОЛНЫЙ РОСТ

Что помогает молодой дорожно-строительной компании «ПКТ» двигаться к новым победам?



МОТИВАТОР ДЛЯ ВСЕХ

Уникальный учебный центр, открывшийся в Вологде, должен стать площадкой для полезного общения предпринимателей и подготовки нужных кадров.

ЦЕНТР ЖИЗНИ НА СЕЛЕ

Вологодский облпотребсоюз за свою многолетнюю историю сохранил свою миссию — помогать людям в глубинке.

15 ВНЕШНИЕ РЫНКИ

ЭКСПОРТ НА ПОЛНУЮ МОЩНОСТЬ

Истории успеха вологодских компаний-экспортеров.

16 НАУКА И ОБРАЗОВАНИЕ

ОБЪЕДИНЯЯ НАУКУ И БИЗНЕС

Коллектив Вологодского научного центра РАН отмечает 30-летие. Большое интервью с его директором Александрой Шабуновой.

19 B2B

КЛЮЧ К УСПЕХУ

Работа с корпоративным сектором остается очень важной частью бизнеса Газпромбанка.

20 СОБЫТИЕ

АТМОСФЕРА ДЛЯ БИЗНЕС-РОСТА

Десять вологжан участвуют во всероссийском конкурсе «Молодой предприниматель России».



22 СТРАТЕГИЯ РАЗВИТИЯ

БЕЗ КРУГЛЯКА

Как федеральная инициатива по запрету вывоза необработанного леса отразится на региональной экономике?

24 АВТО

ПОД КРЫЛОМ СИЛЬНОЙ КОМПАНИИ

На смену слабым автомобильным компаниям приходят серьезные игроки с отлаженными бизнес-процессами и продвинутыми технологиями.

26 АКТУАЛЬНО

РЕГИОНАЛЬНЫЙ БЮДЖЕТ — 2021

Почему дефицит областного и федерального бюджетов — это неплохо.



28 ПРОМЫШЛЕННОСТЬ

ЖЕЛЕЗНЫЕ ПРАВИЛА УСПЕХА

Компания «Электросталь» отметила десятилетие запуска собственного производства металлопродукции.

30 РАЗВИТИЕ ТЕРРИТОРИЙ

РАЗВИТИЕ СЕЛА: СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ

В агросекторе сложились неоднозначные тенденции, учет которых крайне важен при совершенствовании региональной политики.

34 ОПРОС

ЦИФРОВАЯ РЕАЛЬНОСТЬ

Мы спросили руководителей компаний, насколько для них актуальна тема автоматизации и цифровизации бизнеса.

36 СПЕЦПРОЕКТ «НАШИ ДЕТИ»

НОВАЯ НОРМАЛЬНОСТЬ

Известный публицист Людмила Петрановская объясняет, как перестать тревожиться и принять своего ребенка.

ЧЕМ ПОЛЕЗНЫ БЕГОВЕЛЫ

Рассказываем, зачем двух-четырёхлетним детям ходить на тренировки в школу беговелов.



ТХЭКВОНДО УЧИТ БЫТЬ ДОБРЕЕ

Школа Евгения Березина привила вологжанам устойчивый интерес к экзотическому виду спорта.

«НАСЛЕДНИКИ»: ИСТОРИЯ ЛЮБВИ К ДЕТАМ

Новый формат, который придумала и внедрила Наталья Батиг, дает качественное образование с ориентацией на семейные ценности.

50 ИСТОРИЯ УСПЕХА

«МАЛЕНЬКОЕ ПИСЬМО» С БОЛЬШИМИ ДЕНЬГАМИ

Ма Хуатэн сколотил состояние на инновационных разработках, адаптируя западные аналоги для китайского рынка.

52 ВОПРОС-ОТВЕТ

Я ХОТЕЛ БЫ ПОГОВОРИТЬ СО СТИВОМ ДЖОБСОМ

В этот раз герой рубрики — фотограф Роман Новиков, который тесно сотрудничает с редакцией «Бизнеса и Власти».

ЛИЧНЫЙ КОНСУЛЬТАНТ

41 ПСИХОЛОГИЯ

КАК ПЕРЕСТАТЬ БОЯТЬСЯ ЗАВТРАШНЕГО ДНЯ

Клинический психолог Александр Климов — о причинах страха современного человека перед будущим.

42 КОНСАЛТИНГ

ТРИ ШАГА НАЗАД ОТ КРАЯ ГИБЕЛИ

Как в условиях долгой стагнации не допустить банкротства компании?

44 ЮРИДИЧЕСКИЙ ВОПРОС

СПРОСИЛ ЛИШНЕГО — ОТВЕЧАЙ

Одно из наиболее частых нарушений закона о госзакупках — установление избыточных требований к составу заявки. Кейс от Вологодского УФАС.

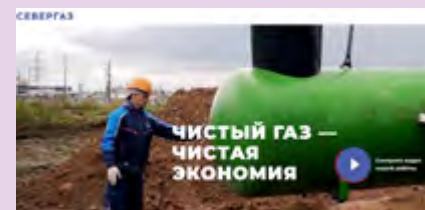
АВТОМОБИЛИСТЫ БУДУТ ЖИТЬ ПО-НОВОМУ

С ноября вступают в силу законы, затрагивающие интересы как автовладельцев, так и автопроизводителей.

46 PR И МАРКЕТИНГ

РАЗМЕЩЕНИЕ ВИДЕО НА САЙТЕ КОМПАНИИ: 5 ИДЕАЛЬНЫХ РЕШЕНИЙ

Консультирует наш постоянный эксперт Роман Богатин, руководитель студии «BRO!».



47 НАУЧПОП

АУКЦИОНЫ, ПОЛЕЗНЫЕ ДЛЯ ВСЕХ

Максимально коротко и доступно рассказываем, за какое открытие в этом году вручили Нобелевскую премию по экономике.

48 ФИЛЬМОТЕКА

НЕНОРМАЛЬНЫЕ ЛЮДИ

Топ-3 сериалов этой осени по нашему выбору.

49 КНИЖНАЯ ПОЛКА

БЕСТСЕЛЛЕРЫ

Что почитать на работе и дома.



Пожалуй, главным событием ушедшего октября стала трагическая гибель бывшего заместителя губернатора Олега Васильева. Гражданская панихида объединила оппозиционеров и лоялистов, работников образования и культуры с чиновниками, бизнесменами и священниками — всеми, с кем взаимодействовал этот открытый и думающий человек.

Помню, как мы познакомились: в начале 2000-х я вместе с друзьями приходил к нему в администрацию Вологды. Олег Васильев тогда

занимался молодежью, и мы договаривались о поддержке очередного рок-концерта. Были и другие многочисленные контакты, уже в правительстве области. И всегда, несмотря на его карьерный рост, он оставался человеком одновременно и простым, и мудрым. Таким, кто по-настоящему болеет за тот фронт работ, в который вовлечен.

Проект «Дед Мороз», которым он занимался в последнее время, должен был — не на словах, а на деле — взлететь до федерального уровня. Надеюсь, так оно и получится.

Но обойдемся без пространных некрологов. В этом номере — всё по делу: члены регионального отделения «Опоры России» (с организацией нас связывают длительные деловые и дружеские связи) впервые стали героями рубрики «Тема номера». И по праву: ведь в коронакризис многие предприниматели опускают руки, но мы находим примеры, как можно развиваться и в этих непростых условиях и создавать новые проекты.

Героем обложки стала глава вологодского риелторского агентства «Ассоль» Ирина Медникова. Она не побоялась и запустила свою образовательную платформу не только для предпринимателей и их потенциальных работников, но и для всех горожан. Директор «Электростали», всегда собранный Николай Ханков (он, что примечательно, не для проформы, а действительно для эпидемической безопасности и сам везде ходит в маске, и всех работников обеспечивает необходимыми средствами) расширяет филиальную сеть... И таких примеров в этом номере вы найдете множество.

Будем жить!

Главный редактор
Александр Мальцев

Областной деловой журнал

БИЗНЕС и ВЛАСТЬ

Для тех, кто принимает решения

Учредитель и издатель
ООО «АН-МЕДИА»

Областной деловой журнал «Бизнес и власть»

Директор
Наталья Нестерова

Главный редактор
Александр Мальцев

Корректор
Яна Гагушичева

Над номером работали
Иван Каштанов
Александр Мальцев
Павел Милюков
Александр Нестеров
Татьяна Проничева

Фотографии
Алексей Сопегин
Олег Кормашов
Роман Рудаков

Дизайн
Анна Фоменко

Рекламный отдел
Телефон: (8172) 70-87-17, 72-07-91
Телефон/факс: (8172) 72-07-90
E-MAIL: REKLAMA@VOLBUSINESS.RU

Отпечатано
Типография ООО «ПО «ПОЛИГРАФ-ПЕРИОДИКА»,
160001, г. Вологда, ул. Челюскинцев, 3
Тираж 2500 экз.

Подписано в печать 30 октября 2020 г.
Выход журнала в свет 5 ноября 2020 г.

Свидетельство о регистрации:
ПИ № ТУ 35 00 120, выдано управлением Роскомнадзора
по Вологодской области 21 октября 2013 года.
Материалы, обозначенные знаком **P**,
являются рекламными.

За достоверность рекламной информации
редакция ответственности не несет.

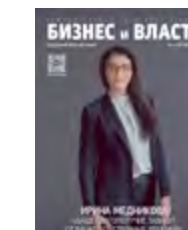
Использование материалов издания возможно
только с письменного согласия редакции.

Информационно-рекламное издание.
Цена свободная.

Адрес редакции и издателя:
г. Вологда, ул. Челюскинцев, 9, оф. 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:
Ирина Медникова, основатель и директор
центра учебного центра «Мотиватор».

Фотограф: Дмитрий Фоменко

12+

КОШМАРИТЬ БИЗНЕС ПО-ПРЕЖНЕМУ НЕ РЕКОМЕНДУЕТСЯ



Президент Путин поручил внести в законодательство изменения, которые предусматривают продление до конца 2021 года запрета на плановые контрольно-надзорные мероприятия в малом бизнесе. Продление связано с пандемией.

Правда, под запрет не подпадут: налоговый и таможенный контроль, контроль в финансово-бюджетной сфере на все виды деятельности и объекты контроля с высоким риском причинения вреда жизни и здоровью граждан, возникновения ЧС, а также на участников бюджетного процесса.

Добавим, что с 1 ноября вступил в силу Федеральный закон № 247 «Об обязательных требованиях». В нем оговорены сроки проверок: не дольше 10 дней (для МСП) при непосредственном взаимодействии не больше 50 часов для МСП и 15 часов — для микропредприятий. Внеплановые проверки — только по согласованию с прокуратурой; плановые проверки — в форме рейдов и контрольных закупок. Главным результатом таких проверок будет считаться профилактика, а не наказание.

ШТРАФЫ В КОМПАНИЯХ: ПРЕДУСМОТРЕНЫ, НО РЕДКО ПРИМЕНЯЮТСЯ

Каждая пятая (22%) российская компания, чтобы мотивировать сотрудников к работе, угрожает им понижением зарплаты. Таковые результаты опроса на сервисе «Работа.ру». При этом 39% опрошенных не манипулируют сотрудниками, но не исключают таких мер при необходимости.

Исследование проводилось в сентябре 2020 года. В выборку вошли больше тысячи представителей российских компаний (руководители, HR-директора, рекрутеры).

Согласно опросу, у 44% российских компаний есть система штрафов для сотрудников, однако только 9% используют ее. Самое популярное реально применяемое наказание — проведение беседы, «чтобы выяснить, почему сотрудник так поступил» (57%). 41% работодателей не штрафуют сотрудников материально.

Наиболее популярные причины штрафов для сотрудников: систематические ошибки при выполнении работ (33%), опоздания (19%), жалобы клиентов (17%).

ЦЕНТРОБАНК НЕ СТАЛ МЕНЯТЬ КЛЮЧЕВУЮ СТАВКУ

23 октября совет директоров Банка России принял решение второй раз подряд сохранить ключевую ставку на уровне 4,25%.

В марте из-за распространения коронавирусной инфекции ставка оставалась на уровне 6% годовых, но вскоре эпидемическая ситуация начала ухудшаться:

власти ожидали, что закрытие границ, падение мировых цен на нефть и ограничительные меры приведут к снижению ВВП, поэтому в июле ЦБ снизил ставку до исторического минимума — 4,25%.

Однако опасения не сбылись: ВВП упал на 8% вместо ожидаемых 9–10%, одновременно с восстановлением экономики

«ДЕД МОРОЗ» ГОТОВИТСЯ К ВЫСОКОМУ ТУРСЕЗОНУ

В конце октября в должности врио генерального директора АО «Дед Мороз» утверждена Ирина Курина. Она была заместителем прежнего руководителя — Олега Васильева, погибшего в авиакатастрофе.

«Сегодня перед акционерным обществом и лично перед Ириной Куриной поставлены большие задачи. Это успешное проведение высокого туристского сезона 2020–2021 годов, прием организованных и неорганизованных тургрупп», — отметила заместитель губернатора **Лариса Каманина**.

Ранее губернатор **Олег Кувшинников** поставил задачу сделать главный сказочный бренд области центром туристического кластера федерального уровня. В частности, необходимо добиться включения бренда в нацпроект по развитию туризма и индустрии гостеприимства. Сейчас нацпроект формирует Ростуризм.

Между тем, туроператор TUI, совладельцем которого является Алексей Мордашов, объявил об эксклюзивном продукте: новогодних чартерах в Великий Устюг из Москвы и Санкт-Петербурга. Цены на трехдневные туры с двумя ночевками стартуют от 37 508 руб. из Санкт-Петербурга и от 38 854 руб. из Москвы за человека. В стоимость входит перелет (время в полете — 80 минут), трансфер, проживание, экскурсионная программа, входные билеты, мастер-классы и сладкий подарок.

начала ускоряться инфляция, и в сентябре Банк России взял первую за шесть месяцев паузу.

По прогнозу регулятора, спад российской экономики по итогам 2020 года составит 4,5–5,5%, однако в 2021-м она выйдет на рост в 3,5–4,5%, а в 2022-м — на 2,5–3,5%.

Льготная ипотека продолжит подогреть спрос на жилье



Госпрограмма ипотеки в новостройках под 6,5% годовых продлена до 1 июля 2021 года. Ранее планировалось, что она завершится к ноябрю этого года.

Напомним, программа вступила в силу в апреле для поддержки населения и рынка жилья на фоне пандемии коронавируса. Изначально предполагалось, что

благодаря ей взять квартиру в ипотеку смогут 310 тыс. россиян, а общий объем кредитования составит 900 млрд рублей. Из нового постановления следует, что объем увеличен до 1,85 трлн, благодаря чему жильем смогут обзавестись уже 622 тыс. человек.

По льготной программе можно купить новое жилье до 12 млн рублей в Москве, Санкт-Петербурге и их областях и до 6 млн рублей в других регионах. Первоначальный взнос по такой ипотеке — 15%.

По оценкам экспертов, такая мера поддержки застройщиков подогреть платежеспособный спрос, в то же время с большой вероятностью могут вырасти (хоть и незначительно) цены на квартиры. В общем, потенциальным новоселам есть время подумать. Но недолго.

Механизмы поддержки экспортеров будут переформатированы

Состоялось первое заседание экспортного совета региона — экспертного совещательного органа, который должен улучшить взаимодействие исполнительной власти и бизнеса для создания благоприятной регуляторной среды, снижения административной нагрузки и совершенствования механизмов стимулирования экспортной деятельности.

Участники обсудили цели и задачи внедрения «Регионального экспортного стандарта 2.0.» и развитие экспортного потенциала области. Также обговорили новый формат поддержки экспортеров в сфере малого и среднего бизнеса, участие Вологодской ТПП во внешнеэкономической деятельности и другие актуальные вопросы.

Председатель совета **Виталий Тушинов** в очередной раз напомнил, что развитие экспорта — один из важнейших приоритетов экономической политики региона, а по объемам экспорта Вологодская область занимает 16-е место среди субъектов РФ. «Несмотря на сложную экономическую ситуацию, позиции области в сфере внешнеэкономической деятельности стабильны. И эту стабильность необходимо сохранить», — подчеркнул Виталий Тушинов.

На заседании решено разработать региональную программу развития экспорта на 2021–2024 годы. Она объединит мероприятия всех областных проектов в сфере экспорта, международные мероприятия, меры поддержки экспортеров, механизмы продвижения региона на зарубежных рынках.

Как сообщает пресс-служба правительства области, в регионе разработан комплекс новых мер по поддержке промпредприятий. Так, с 2021 года им будут предоставляться субсидии на возмещение части затрат на участие в выставках и ярмарках и на транспортировку продукции.

Подробнее об успехах предприятий, сотрудничающих с региональным Центром поддержки экспорта (АНО «Мой бизнес»), читайте на стр. 15.

Лояльность клиентов к банкам снижается

Индекс лояльности клиентов к банкам по итогам восьми месяцев этого года приблизился к нулю и составил 1,3 пункта. Это минимум за последние пять лет, следует из опроса аналитического центра НАФИ. В начале года индекс NPS (Net Promoter Score) составлял пять, а в 2016 году — 43 пункта.

Около 35,4% россиян не удовлетворены своим банком, они не будут рекомендовать его другим людям и сами могут рассматривать альтернативные варианты. В начале года такой позиции придерживались 34% россиян. Примерно 36,7% респондентов довольны своим банком, в январе 2020 года об этом сообщали 39%. Удовлетворены банком, но не стремятся рекомендовать его другим 27,9% респондентов (в начале года было 27%).

По данным НАФИ, главные причины снижения лояльности к банкам — растущая финансовая грамотность клиентов и активная продажа банками своих услуг, что не всегда нравится потребителям. Респонденты рассказали, что в банках они обращают внимание на продуктовые условия, в первую очередь ценовые, и на качество обслуживания. При этом на наличие в банке новых технологий, онлайн-каналов, широкой и удобной сети отделений клиенты обращают меньше внимания.

Кроме того, в этом году россияне стали чаще отказываться от кредитов, на которые подавали заявку. В январе-августе 2020 года одобренный в банке кредит взяли 31,9% заемщиков. В аналогичный период 2019 года их доля составляла 45%.

По прогнозу регулятора, спад российской экономики по итогам 2020 года составит 4,5–5,5%, однако в 2021-м она выйдет на рост в 3,5–4,5%, а в 2022-м — на 2,5–3,5%.



НАЗВАНЫ ЛУЧШИЕ КНИГИ ВОЛОГОДСКОЙ ОБЛАСТИ



В Вологде состоялась девятая церемония награждения победителей конкурса «Вологодская книга года».

Два диплома в номинации «Лучшее полиграфическое исполнение издания» по праву получила полиграфическая фирма «Полиграф-Периодика» за сборник Константина Павлова «Для чего ежу

иголки: стихи о животных» (победитель) и книгу «Тотьма — город мореходов и землепроходцев» (лауреат).

«Мы гордимся тем, что среди многочисленных полиграфических предприятий области эксперты выбрали именно нас. Они оценивали общий вид книги, качество и яркость печати, качество изготовления обложки и блока, многие другие аспекты», — комментирует директор «Полиграф-Периодики» **Альберт Мосикян**. — Мы любим свои книги, болеем за свое дело. Поэтому, наверное, результат у нас такой и получается».

Конкурсная комиссия изучила 366 изданий (всего в 2019 году в качестве обязательного экземпляра в областную библиотеку поступило 675 книг). Победителей выбирали в девяти номинациях.

Так, три диплома достались издательству «Древности Севера»: альбом «Вологда в минувшем тысячелетии. Памятники истории и культуры» стал победителем в номинации «Лучшее издание о Вологодской области», лауреатом в номинации «Лучшая книга о Вологодской области». Этому же изданию достался Гран-при конкурса.

За лучшее художественное оформление была отмечена команда Олега Зажигина и Сергея Добрынина («Арника») за фотоальбом «Вологодская область. Душа Русского Севера». Лучшей книгой о Вологодской области признан очередной том серии ЖЗЛ — «Шаламов» Валерия Есипова.

С полным списком победителей, лауреатов и дипломантов можно ознакомиться на сайте cultinfo.ru.

ЧАСТНЫЕ ИНВЕСТОРЫ ПРЕДПОЧИТАЮТ ЗОЛОТУ КРИПТОВАЛЮТЫ

Золото заняло в России лишь шестое место по популярности среди розничных инвесторов, выяснил Всемирный совет по золоту (WGC). Виной тому боязнь подделок и НДС на слитки.

Менее пятой части (16%) российских частных инвесторов владеют золотом. Эксперты отмечают, что в России инвестирование в золото носит скорее экспериментальный характер. Топ-5 самых распространенных инвестпродуктов в России: сберегательные счета, иностранная валюта (78% респондентов хранят сбережения в долларах, а 56% — в евро), недвижимость, страхование жизни и криптовалюты.

Хотя российские инвесторы открыты к инвестициям в золото (79% рассматривают инвестирование в золото в будущем), их разочаровывают низкая доступность актива и взимаемый с него налог на добавленную стоимость (его отмена обсуждалась в правительстве РФ, но этого пока так и не произошло). На этом фоне растет популярность более доступных криптовалют, хотя им приписывают более высокий уровень риска. Четверть всех российских инвестиций приобретает онлайн, и в интернете преобладают инвестиции в криптовалюты, отмечают эксперты.

Золото считается безопасным и надежным активом: 75% опрошенных в России инвесторов ответили, что золото никогда не потеряет своей ценности, две трети (68%) воспринимают его как защиту от инфляции и колебаний валютных курсов, и более половины (52%) доверяют этому металлу больше, чем валютам других стран (можно было выбрать несколько вариантов ответа).



КАК ПОСТРОИТЬ МЕНЕДЖМЕНТ В ИНТЕРЕСАХ СОБСТВЕННИКА

Семинар Андрея Тысленко «Бизнес в кризис. Менеджмент в интересах собственника» состоится в Вологде 12 ноября.

Собственники, совладельцы и акционеры бизнеса получают понимание нынешнего кризиса и действенные методы работы с персоналом в кризис, узнают, что делать с долгосрочными программами, а также как сберечь и увеличить ресурсы в изменившихся условиях.

После семинара участники смогут повысить эффективность управления, оптимизировать производство, сократить лишний штат, максимально снизить расходы, выстроить план антикризисных действий с партнерами и топ-менеджерами, правильно замотивировать персонал.

Тысленко — бизнесмен с 30-летним опытом руководства, специалист по антикризисному управлению, автор книг по менеджменту и преподаватель ведущих экономических вузов страны.

Подробности участия на сайте sv35.ru.

МЫСЛИ ВСЛУХ



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



Светлана Плеханова (Шишова)

18 окт в 19:45

Реклама.

Несколько дней мне попадалась реклама одной дамы.

Она обещает научить бухгалтерскому учету за месяц!!! При этом открыто говорит, что научит всем системам налогообложения, и можно работать бухгалтером.

Мы учимся всю жизнь бухучёту, развиваемся и повышаем свои знания. Невозможно знать все.

А тут месяц — и готовый специалист.

Далее один вологодский паблик дает рекомендации, как оформить сотрудника.

Все бы ничего, вот только товарищи не проверили информацию. А она устарела и очень.

Следуя их советам, можно и штраф заработать.

А они сейчас немаленькие.

Ведь самое страшное, что в первом случае даме верят, что месяца хватит узнать все тонкости бухгалтерского учета, а во втором, что они пишут правду, так как перепостов там достаточно. А значит, непроверенная информация пойдет и дальше гулять по интернету.

А ещё говорят, что профессия бухгалтера вымирает.

Да после таких «учителей» мы без работы не останемся никогда.

Если вам нужен бухгалтер, нужно составить или сдать декларацию, консультация БухгалтерЪ всегда рядом. Звоните.

А вы верите всему, что пишут в интернете?

Как вы относитесь к таким «учителям»?

[воскресные #буднибухгалтера](#)

[#девчата_пишут](#)



slovodna / Слово Дня

Самый честный словарь от @kirillkaravaev.ru

English: @truebulary



Бизнес и власть — вологодский деловой журнал

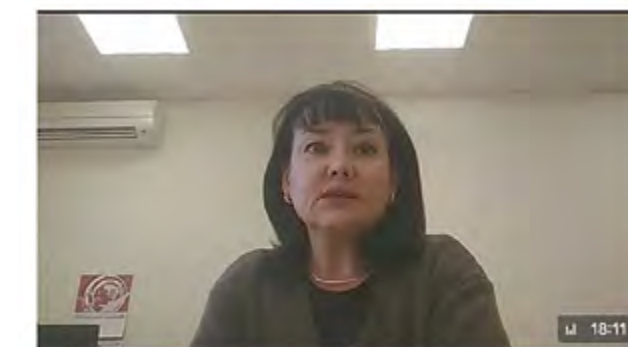
19 окт в 15:03

Последние недели для школьников и их родителей выдались весьма нервными: перенос каникул, спешная работа над четвертными оценками, новая информация об отмене переноса, слухи о возврате к дистанционному образованию...

Что ждет нас после осенних каникул?

Об этом спрашиваем заместителя начальника департамента образования области Любовь Николаевну Воробьеву.

Обсуждаем самые острые и актуальные вопросы в прямых эфирах журнала «Бизнес и власть» во «ВКонтакте» и «Инстаграме».



Воробьева Любовь Николаевна: Образование после пандемии
11 367 просмотров

«ОПОРА РОССИИ» — СООБЩЕСТВО АКТИВНЫХ И АМБИЦИОЗНЫХ

ТЕКСТ: НАТАЛЬЯ АНТИПОВА

В Вологодское областное отделение «Опоры России» обращаются предприниматели, когда появляются реальные проблемы, с которыми не справиться самостоятельно: будь то проверки контролирующими органами или недопонимание с властями, особенно в период пандемии: как и кто может работать. Многие слышали об «Опоре», но в точности не знают, чем она может помочь. В совместном спецпроекте с журналом «Бизнес и Власть» рассказываем о нашей организации.

«Опора России» защищает права и интересы бизнес-сообщества и стремится создавать благоприятный предпринимательский климат во всех регионах страны. В структуре организации есть профильные комитеты и комиссии, в работе которых может принимать участие каждый член организации. Быть членом «Опоры» означает стать частью чего-то большего, частью команды, которая всегда готова прийти на помощь и поддержать в любой ситуации.

Что дает членство в «Опоре России»?

1. Это платформа для развития бизнеса: площадка для обмена опытом, способ поиска новых деловых партнеров и контактов, расширение клиентской базы.
2. Участие в международных, федеральных, межрегиональных семинарах, конференциях, вебинарах, мастер-классах и других мероприятиях по обмену опытом, проводимых организацией.
3. Возможность войти в состав общественно-экспертных советов при региональных органах исполнительной власти, принимать участие в проведении экспертизы нормативно-правовых актов федерального, регионального и муниципального уровней.
4. Защита прав предпринимателей в органах законодательной и исполнительной власти.
5. Возможность напрямую участвовать в подготовке законодательных инициатив, взаимодействовать с федеральными



Алексей ЛОГАНЦОВ, председатель ВОО «Опора России»:

— Предприниматели вступают в нашу организацию с разными целями, но всех их объединяет желание вести свой бизнес к новым вершинам. Мы помогаем реализовывать проекты, обмениваемся полезными контактами.

Наши представители и активные сторонники есть в Общественной палате области, многочисленных общественных советах при органах федеральной и региональной власти, в офисе омбудсмена по защите прав предпринимателей и в других структурах. Мы знаем проблемы предпринимателей не понаслышке, поэтому можем вовремя подставить плечо.

и региональными органами законодательной и исполнительной власти.

6. Точечное лоббирование изменений в отраслевое законодательство.
7. Экспертная поддержка: консультации юриста, бухгалтера, доступная правовая информация.
8. Возможность установления бизнес-контактов, в том числе и с зарубежными партнерами.
9. Участие в предпринимательской среде клубов по интересам.
10. Карта предпринимателя, которая позволяет каждому члену организации быть в сообществе активных и амбициозных предпринимателей, принимать участие в деловых и обучающих мероприятиях и пользоваться пакетом

с эксклюзивными скидками и предложениями от партнеров «Опоры России».

Кто может стать членом организации?

Любой гражданин, достигший 18 лет, а также юридические лица и общественные объединения, разделяющие цели организации. Подать заявку на вступление можно, обратившись в областное отделение. **bb**

Вологодское областное отделение
«Опора России»
+7 921 830-30-90
www.opora35.ru
odno-okno@opora35.ru



фото: Олег Кормашов

От торговли — к производству

«Конец 1990-х — время, когда практически в любой отрасли можно было быстро добиться успеха, было бы желание, упорство и характер. Мой выбор пал на упаковочную продукцию, потому что в то время ходить с цветными, яркими пакетами было модно, а торговля бурно развивалась: магазинам, продавцам на рынках нужна была одноразовая упаковка. Спрос был достаточно высоким. Стала закупать оптовые партии в Москве и продавать вологодским клиентам. Была сама себе и директор, и бухгалтер, и продавец, и кладовщик», — вспоминает руководитель компании «ЛигаПак» **Лариса Канавкина**.

Со временем штат расширился, бизнес-процессы автоматизировались. К 2008 году пришло понимание, что можно не только покупать продукцию (зачастую ее качество оставляло желать лучшего), но и производить самим.

«Поначалу было много вопросов. Запускаться нам помогли поставщики оборудования, мы встречались с коллегами, которые делились опытом. Книжки тоже были в помощь, — говорит предприниматель. — Сейчас все этапы производственного цикла отлажены, закуплено новое оборудование, мы переехали в более просторный цех. Если вначале мы выпускали в среднем 15 тонн продукции в год, то сейчас — около 100 тонн».

Объемы и качество не в ущерб экологии

Сейчас один из актуальных вопросов — кадровый. Дело в том, что

ПАКЕТНОЕ ПРЕДЛОЖЕНИЕ

ТЕКСТ: АЛЕКСАНДР НЕСТЕРОВ

Вологодская компания «ЛигаПак» начала в 1998 году с торговли полиэтиленовыми пакетами. Сегодня это торгово-производственная фирма, предоставляющая организациям и частным лицам широкий ассортимент упаковочной продукции и бытовой химии.

в учебных заведениях не обучают работе на экструдерах, пакетоделательных и флексографических машинах. Спасает наставничество: более опытные работники обучают новичков на месте. А ведь качество выпускаемой продукции зависит в первую очередь от человеческого фактора: оператор проверяет качество выдувки исходной пленки, контролирует покраску и прочность швов. При неправильной настройке скорости и теплового режима оборудования неизбежен брак. «Представьте, что наши машины делают 600 пакетов в минуту. Просмотреть все невозможно, поэтому мы проводим выборочное итоговое тестирование. Огрехи исправляем. Все отходы производства сортируем и пускаем в переработку».

Кстати, вопросам экологии на предприятии уделяют особое внимание. Так, с недавних пор здесь налажено производство биоразлагаемой упаковки: она распадается в природной среде всего за три года — в 100 раз быстрее, чем обычный полиэтилен. «Сейчас, например, в магазинах «Макси» уже 15% покупателей выбирают такие пакеты. И эта доля будет только расти», — надеется Лариса Канавкина.

Текущая ситуация

«ЛигаПак» не только крупнейший производитель пластиковой и полиэтиленовой продукции в области, но и региональный представитель других заводов, что позволяет предложить оптовым и розничным покупателям широкий спектр товаров: от расходных материалов, необходимых в торговле, до бытовой химии и товаров для дома.

«Да, в период пандемии объемы производства и продаж упали, особенно это почувствовалось в конце лета. Как звено в розничных продажах мы не можем не замечать, что люди стали реже ходить по магазинам. Осенью спрос постепенно восстанавливается, в том числе и на нашу продукцию. В работе особое внимание уделяется качеству и сервису. Так, для всех клиентов мы осуществляем доставку своим транспортом, периодически проводим акции, предоставляем скидки», — описывает текущую ситуацию руководитель.

Есть планы и на будущее: купить высокоскоростную пакетоделательную машину и построить еще один цех.

Есть на кого опереться

Членство в «Опоре России» дает «ЛигаПак» дополнительные преимущества. Это и знакомство с самыми свежими изменениями в правовом регулировании, и обсуждение сложных тем, касающихся предпринимательства, и помощь в решении прикладных задач. Например, коллеги по областному отделению «Опоры» помогли компании с подбором новых помещений и кадров. **Р**



Вологда, ул. Гагарина, 86б
ligapak.ru

ТЕСТИРОВАНИЕ НА КОРОНАВИРУС: КАК НЕ ПАРАЛИЗОВАТЬ РАБОТУ ПРЕДПРИЯТИЯ КАРАНТИННЫМИ МЕРОПРИЯТИЯМИ



ТЕКСТ: ЕГОР ЕЛИН

В марте этого года Всемирная организация здравоохранения объявила распространение новой коронавирусной инфекции пандемией. Многим предприятиям и организациям нашей области пришлось перестраивать свою работу с учетом новых реалий. Сеть медицинских центров «Вита» и лаборатория «ЦЕЛДИ» являются одним из лидеров на территории Вологодской области по объему тестирования на COVID-19. Директор центра Владимир НИКОЛАЕВ рассказал, почему важно проверять сотрудников на новый вирус.

— Какие тесты для определения вируса используются в медицинском центре «Вита»?

— По выполнению анализов «Вита» сотрудничает с «ЦЕЛДИ» — лабораторией официально аккредитованной Роспотребнадзором Вологодской области. Сотрудниками лаборатории были протестированы несколько тест-систем. Некоторые представляли собой откровенно сырые, наспех сработанные решения. На сегодняшний день «ЦЕЛДИ» работает на двух тест-системах, к качеству которых вопросов у нас нет. Мы уверены в выдаваемых нашим клиентам результатах.

— Существует несколько видов анализов на COVID-19. Как в них разобраться?

— Все зависит от цели исследования. Если нужно узнать, представляет ли сотрудник в настоящий момент опасность для всего коллектива, может ли он заразить коллег, то необходимо сделать тест с взятием мазка из носа и ротоглотки — методом ПЦР.

Если нужно понять, сформирован ли у человека иммунитет к вирусу, может ли он продолжать работать, можно ли отправлять его в командировки

или на встречи с большим количеством социальных контактов, то рекомендуется сдать кровь из вены на антитела IgG (иммуноглобулины G) к COVID-19.

— Почему важно проверять сотрудников в организациях на новый вирус?

— Когда кто-то из сотрудников выбывает из рабочего процесса, это всегда дополнительная нагрузка на его коллег и возможное снижение производительности труда в компании. Однако вовремя обнаруженный очаг инфекции поможет руководителю грамотно спланировать карантинные мероприятия на предприятии, не останавливая производственный процесс.

Не забывайте, что есть бессимптомные носители коронавирусной инфекции. Такие люди чувствуют себя хорошо, у них нет температуры, они не отмечают, что контактировали с заболевшими.

Выявляя даже единичные случаи коронавируса у здоровых на первый взгляд людей, можно затормозить или приостановить распространение заболевания. Поэтому тестирование клинически здоровых людей — чрезвычайно важная задача.

Есть еще один важный психологический аспект: человек, который чувствует себя здоровым, может переживать

и беспокоиться, не заразился ли он случайно в магазине, в общественном транспорте по пути на работу или от коллеги. Получается, что тестирование сотрудников — вопрос спокойствия для всего коллектива.

— Проводите ли вы массовое тестирование в организациях?

— Да, нам поступают заявки на тестирование сотрудников на предприятиях. В настоящий момент мы заключаем договоры с организациями, юридическими лицами из различных сфер бизнеса. Мы можем организовать тестирование без остановки рабочего процесса. Наш медицинский персонал готов выезжать на предприятия и с необходимой кратностью тестировать те категории работников, которые, по мнению руководителя, наиболее подвержены риску заражения коронавирусной инфекцией. Кроме того, в нашем арсенале имеются тест-системы, позволяющие оперативно протестировать необходимую группу работников и сразу, на месте выдать результаты. **Р**

По вопросам корпоративного обслуживания обращаться по телефону: +7 921 067-01-02

ИМЕЮТСЯ ПРОТИВОПОКАЗАНИЯ. НЕОБХОДИМА КОНСУЛЬТАЦИЯ СПЕЦИАЛИСТА



Основатели и руководители компании «ПКТ»: Андрей Соколов, Дмитрий Селезнёв, Андрей Чистяков

Дело техники

«Мы поставили очень высокую планку на 2020 год и понимали, что хоть и кризисный год, и сложный, но останавливаться нельзя! Поэтому нами было принято решение и обновить автопарк, и дополнить современной техникой», — говорит руководитель строительного направления Дмитрий Селезнёв. Так, в «ПКТ» появились: бульдозер — для решения сложных задач; асфальтоукладчик на гусеничном ходу — для большей производительности; еще один каток — для более качественного уплотнения. Благодаря современному нивелировочному оборудованию и высокой производительности (600 тонн в час) компании по плечу крупные промышленные объекты и участки дорог.

Одним из сложнейших шагов для руководства компании в этом году был запуск самостоятельного производства асфальтобетонной смеси. «На текущий момент отработано производство основных асфальтобетонных смесей, и все смеси имеют сертифицированный стандарт качества», — комментирует Дмитрий Селезнёв. — Для многих предприятий сроки и качество — постоянная проблема, возникающая из-за отсутствия основного комплекта техники и собственного асфальта. Теперь для нас этот рубеж пройден, и мы готовы двигаться вперед к новым вызовам и победам!»

В ПОЛНЫЙ РОСТ

ТЕКСТ: АЛЕКСАНДР НЕСТЕРОВ

Продуманная кадровая политика, постоянное обновление парка техники и неизменно высокое качество дорожных работ при строгом соблюдении их сроков — вот что помогает Группе компаний «ПКТ» двигаться к новым победам.

Кадровый ресурс

Компании, работающей в дорожно-строительной отрасли, удержать хороших работников не просто. В «ПКТ» кадровому ресурсу уделяют особое внимание. «Недавно мы разработали и успешно протестировали автоматизированную систему по отбору персонала, в частности технических руководящих кадров. Продолжаем создавать кадровый резерв для всех уровней: от дорожного рабочего до управленцев. Для инженерного состава вводим практику посещения обучающих семинаров», — говорит коммерческий директор компании Андрей Чистяков.

Руководство «ПКТ» сочетает практику расширения штата с передачей части функционала на аутсорсинг. Например, новые заместитель директора по общим вопросам, главный бухгалтер и руководитель отдела продаж помогли закрыть важные направления в бизнес-процессах. В то же время юрист и специалист по закупкам и тендерам работают удаленно.

Кроме того, в рамках оцифровки бизнес-процессов в компании внедрены и успешно работают дополнительные инструменты управленческого учета.

Частно-муниципальное партнерство

«Мы видим, что отзывы о нас и нашей работе опережают порой приезд и личную встречу с заказчиками. И это круто, — отмечает коммерческий директор Андрей Чистяков. — За короткий дорожно-строительный сезон этого года мы успели зарекомендовать себя с лучшей профессиональной стороны и получить одобрение от глав и заместителей администраций

Вологодского, Шекснинского, Сокольского районов области». Например, один из последних крупных проектов, который реализовала компания, — реконструкция центральной улицы в поселке Семёновко.

Вместе проще

«ПКТ» продолжает открывать новые территории для работы как с частными инвесторами, так и по госконтрактам. Но сдерживающим фактором является отсутствие интерактивной карты, иллюстрирующей стратегию развития дорожной сети и асфальтируемых территорий в населенных пунктах области. Ее наличие позволило бы компании эффективнее планировать на 2021-й и последующие годы свою работу: закупать технику, нанимать работников и так далее.

Эта проблема касается всех участников рынка, и решить ее можно только сообща, в диалоге с органами власти. Именно поэтому в этом году компания вступила в несколько региональных общественных объединений, в том числе и в «Опору России», РОР-СППВО. Кроме того, такой шаг способствует расширению и укреплению сети деловых контактов, получению синергетического эффекта от сотрудничества, когда выигрывают все: и подрядчик, и заказчик, и экономика конкретной территории в целом. **Р**



Вологда, Советский пр-т, 1256,
оф. 1-3
pkt35@mail.ru

МОТИВАТОР ДЛЯ ВСЕХ



Евгения Смирнова и Ирина Медникова

фото: из архива компании

ТЕКСТ: АЛЕКСАНДР МАЛЬЦЕВ

В Вологде открылся уникальный учебный центр «Мотиватор». Часть мероприятий и программ планируется реализовывать совместно с областным отделением «Опоры России». По мнению основателя и директора центра Ирины МЕДНИКОВОЙ, руководители бизнеса испытывают острую нехватку квалифицированных специалистов в сфере продаж, и «Мотиватор» готов помочь им в решении этой проблемы.

«У нас уже есть опыт сотрудничества с комитетом по женскому предпринимательству «Опоры»: еще до пандемии мы провели серию бизнес-завтраков, посвященных финансовой грамотности. Но тогда мы проводили их в кафе, сейчас же у нас есть собственные помещения с соответствующим оборудованием и широкий штат специалистов в различных областях. Это позволяет проводить нетворкинг-сессии, бизнес-тренинги. У нас есть лицензия на ведение образовательной деятельности, поэтому мы можем реализовывать различные программы, полезные для предпринимателей», — говорит Ирина Николаевна.

Следуя запросам бизнеса

В центре можно как обучить, так и найти уже подготовленных работников. «У любого руководителя есть потребность в сотрудниках, которые бы приносили прибыль компании и повышали удовлетворенность клиентов, — считает Ирина Медникова и поясняет алгоритм работы «Мотиватора». — В начале мы проводим аудит сотрудников, которых направляет к нам заказчик. На основе полученного среза компетенций мы даем рекомендации: какие слабые места нужно усилить, какие сильные стороны стоит развивать дальше. В сфере продаж, например, типичными

являются психологические зажимы и страхи, незнание продукта. После работы с нашими специалистами, а это и психологи, и педагоги по актерскому мастерству, и SMM-специалисты, и эксперты по техникам продаж и ведению переговоров, и руководители успешных компаний, которые готовы поделиться практическим опытом, сотрудники организации-заказчика проходят аттестацию, выявляющую индивидуальный прогресс».

Второй тип взаимодействия с B2B-сегментом — поиск, обучение и передача компании-заказчику требуемого количества специалистов

по заранее определенным критериям. «Таким образом, в отличие от других образовательных учреждений и центров повышения квалификации, которые просто выдают корочки, мы гарантируем трудоустройство наших слушателей, — подчеркивает руководитель. — Хочешь увеличить зарплату, найти достойную работу? Тогда тебе в «Мотиватор»!»

Индивидуальный подход и полиформатность

В сегменте B2C востребованы тренинги личностного роста. «Для большей эффективности проводимых занятий в начале также проводится бесплатный аудит знаний. К примеру, человек пришел с одной проблемой, а в ходе опроса выясняется, что выбранный им курс ему вовсе не нужен, а более актуальной для него является совсем другая внутренняя проблема. Мы поможем собрать, как конструктор, индивидуальную программу, и клиенту не придется переплачивать», — подчеркивает Ирина Медникова.

Это могут быть как индивидуальные занятия, так и работа в малых группах от четырех до 15 человек. Количество занятий по выбранной программе также может быть разным — от однодневных тренингов до многомесячных курсов. Кроме того, занятия могут проводиться как в очном формате, так и дистанционно: «Конечно, на живых встречах информация усваивается более эффективно — там особая энергетика и эмоции. Но мы видим, как бурно развивается онлайн-образование, и следуем современным тенденциям. Сейчас готовим базу видеолекций и вебинаров, будем предоставлять доступ к сторонним образовательным ресурсам и онлайн-трансляциям».

Ирина Медникова задумывала «Мотиватор» не просто как образовательный центр, а шире — как площадку для общения горожан. Сейчас в разработке находятся проекты для малышей (финансовая грамотность), подростков (профориентация), людей среднего возраста (проект «Любовь с первого взгляда»). «Я замечаю, как много у нас

«Мотиватор» — это образовательный центр нового поколения:

- уникальные и качественные знания;
- преподаватели-практики с многолетним опытом в своей сфере;
- предварительный аудит знаний и навыков;
- большой выбор форматов обучения;
- наличие лицензии на оказание образовательных услуг;
- удобное расположение в центре Вологды;
- комфортные классы и современное оборудование.

Выберите для себя нужный курс или программу и двигайтесь только вперед!



одиноких людей, которые боятся знакомиться, редко куда-то выходят из дома помимо работы, — делится наблюдениями Ирина Николаевна. — Сейчас готовим такую программу с элементами шоу. Ее участниками станут люди, желающие найти вторую половинку. С ними будут работать преподаватели, стилисты, визажисты. Цель — чтобы женщина наконец-то поверила в себя. Мужчины, к сожалению, тоже зачастую не могут выгодно подать себя. Если в результате получится создать пару, она получит определенный приз. Ведем по этому поводу переговоры со спонсорами — ресторанами, турфирмами и так далее».

Кризис — не помеха

В период пандемии многие предприниматели сворачивают бизнес или как минимум с опаской относятся к запуску новых проектов. Ирина Медникова же считает, что ее «Мотиватор» нужен здесь и сейчас: «К сожалению, у нас нигде

не учат, как правильно себя продать, а это очень важное умение в современном мире, если хочешь быть счастливым и успешным. Несмотря на кризис, образовательная отрасль будет развиваться, потому что именно в это время люди стремятся расти над собой, получать новые знания, быть «лучшей версией себя». Наша миссия — научить этому всех желающих. И я буду очень рада, если помогу найти ответы на мучающие людей вопросы».



Вологда, ул. Зосимовская, 71
(8172) 509-059
мотиватор.онлайн

ПОТРЕБКООПЕРАЦИЯ — ЦЕНТР ЖИЗНИ НА СЕЛЕ

ТЕКСТ: ИННА РЕПИНА, ПРЕДСЕДАТЕЛЬ СОВЕТА ВОЛОГОДСКОГО ОБЛАСТНОГО СОЮЗА ПОТРЕБИТЕЛЬСКИХ ОБЩЕСТВ

История создания Облпотребсоюза уходит в 1937 год, организация образована вместе с Вологодской областью в ее современных границах. Но первое сельское потребительское общество на территории региона появилось еще в 1870 году в селе Ошта Вытегорского района. Таким образом, вологодская потребкооперация насчитывает уже полтора века. Она пережила разные времена, но сохранила свою миссию — помогать людям.

наших предприятия; хлеб, изготовленный по старинным рецептам и технологиям без консервантов; натуральные мясные консервы и полуфабрикаты, колбасные изделия; кондитерские изделия, торты и выпечка; лесные ягоды и грибы.

Конечно, больших объемов мы не производим, да и цена на нашу продукцию часто не совсем конкурентоспособна: заменяя натуральное сырье химическим аналогом, другие производители удешевляют стоимость конечного продукта. Тем не менее мы ориентируемся не столько на прибыль, сколько на качественное обслуживание населения, сохраняя традиции поколений по выпуску натуральных продуктов питания.

Преодолевая трудности

2020 год оказался непредсказуемым, из-за коронавируса облпотребсоюз столкнулся с теми же проблемами, что и все. В период пандемии наши сотрудники продолжали работать. И справились на отлично: не допустили срывов поставок продукции, при этом соблюдали все эпидемиологические меры.

Конечно, и без пандемии есть трудности. Государство постоянно вводит новые законы и регламенты, усложняя жизнь малых предприятий. В частности, уравнивание столичных магазинов и торговых производственных предприятий на селе в требованиях по внедрению информационных

технологий, программного обеспечения и оборудования негативно сказывается и на финансовых показателях, и в целом на производственных процессах потребительских обществ.

В правительстве области регулярно рассматриваются вопросы развития потребительской кооперации. Возмещение расходов на ГСМ при обслуживании удаленных территорий, субсидирование стоимости автомагазинов, снижение ставок по налогу на имущество — это все результаты работы регионального координационного совета по вопросам развития потребительской кооперации.

Облпотребсоюз объединяет малые и микропредприятия, поэтому он близок с «Опорой России», и наше взаимодействие носит конструктивный характер — проблемы у нас общие и цели одни: развитие, экономическая стабильность, сохранение трудовых коллективов. **Р**



Вологда, ул. Козленская, 63
(8172) 57-01-90
vologdaops.ru



фото: из архива компании

Сегодня в Вологодский облпотребсоюз, который является членом Центросоюза РФ, входит 19 районных кооперативных организаций, они, в свою очередь, объединяют 61 юридическое лицо. Организации занимаются стационарной и развозной торговлей, производственной деятельностью, закупкой сельхозпродукции и дикорастущих ягод и грибов, предоставляют услуги общепита и бытового обслуживания населения (парикмахерские, транспортные услуги и так далее).

Качество натуральных продуктов

Потребкооперация ведет деятельность преимущественно на сельских территориях — в последние годы, после массового распространения федеральных ритейлерских структур, потребкооперация практически ушла из районных центров и городов, оставаясь тем не менее мощным торгово-закупочным объединением и центром жизни во многих небольших населенных пунктах.

Там покупатель найдет товары, произведенные на селе: в структуре нашего ассортимента товары собственного производства составляют 30–35%. Жители области постепенно меняют приоритеты — большинство стало ценить качество натуральных продуктов. Сегодня востребованы: природная питьевая вода, которую производят три

ЭКСПОРТ НА ПОЛНУЮ МОЩНОСТЬ

ТЕКСТ: ИВАН МАКАРОВ

Несмотря на то что пандемия поставила бизнес Вологодской области в жесткие рамки, он не перестает удивлять своим потенциалом: растет и не боится рисковать, осваивая новые рынки.



Деревянная посуда из Вологды для Европы

Одноразовая деревянная экопосуда, изготовленная компанией ECOARMY из соединения воды, березы и осины без каких-либо химических веществ, оказалась востребована в Европе. Учитывая, что весной этого года там запрещена продажа одноразовой пластиковой посуды и других подобных изделий, экологическое направление в бизнесе стало уверенно занимать новые ниши на рынке. А это большие перспективы для успешной экспортной деятельности.

Импульсом к освоению зарубежных рынков для наших производителей стало знакомство в 2020 году с областным Центром поддержки экспорта (ЦПЭ). Компания воспользовалась таким инструментом, как размещение своей продукции на электронной площадке DTAD.

В июле был заключен контракт с европейскими партнерами, и первая партия экопосуды на 20 тыс. евро уже отправилась в Германию. Заинтересованность в поставках экологической продукции ECOARMY выразили также представители Франции.

Череповецкие вездеходы едут в Корею

Группа компаний «Северный технопарк», выпускающая легкие вездеходы, строительное и коммунальное оборудование, а также роботизированную технику по собственным разработкам, уже давно поставляет свою продукцию на зарубежные рынки. При этом расширение географии поставок остается приоритетным в политике инновационного предприятия. Так, благодаря сотрудничеству с ЦПЭ два вездехода-амфибии уже едут в Корею, где поступят в распоряжение отряда спасателей. Снегоходы российского производства будут задействованы в операциях по ликвидации стихийных бедствий.

В конце 2019 года компания «Техноперспектива», которая входит в ГК «Северный технопарк», воспользовалась мерой поддержки ЦПЭ по размещению на маркетплейсе Alibaba с премиальным золотым статусом. В сентябре этого года компания заключила с корейскими партнерами контракт почти на 20 тыс. евро.

«Мы уже несколько лет по максимуму используем меры поддержки, которые нам предлагает центр. Это программы перевооружения производства, в рамках которого мы обновили парк техники, также частично была профинансирована программа по внедрению бережливого производства. Кроме того, мы пользуемся такими актуальными мерами, как обучение персонала, перевод сайта на иностранные языки и экспертиза экспортных контрактов», — говорит Сергей Шуренков, заместитель генерального директора ГК «Северный технопарк».

«Александра-Плюс» помогает бороться с коронавирусом

Научно-производственное предприятие «Александра-Плюс» будет поставлять

в Чили оборудование, которое позволит обеззараживать воздух и бороться с коронавирусом и другими инфекциями.

В 2019 году представители компании при содействии ЦПЭ съездили на крупнейшую выставку «Чили Exponog» и получили по ее итогам большое количество положительных откликов и заказов. В число интересных вошла и крупная чилийская компания.

Для работы с новыми партнерами вологжанам необходимо было сертифицировать свое оборудование под новый рынок. Специалисты ЦПЭ предложили воспользоваться одной из самых востребованных у экспортеров мер поддержки — получением сертификации на продукцию на условиях софинансирования (80% расходов оплачивает ЦПЭ, 20% берет на себя компания-производитель). Так, два выставочных образца оборудования уже отправились в лаборатории Чили и Беларуси для получения сертификационных документов.

«Мы очень плотно сотрудничаем с центром «Мой бизнес» и используем практически весь спектр мер поддержки, которые касаются экспорта. Это и маркетинговая деятельность, и поиск партнеров за рубежом, и участие в бизнес-миссиях, и встречи с потенциальными иностранными партнерами», — отмечает Илья Симанков, заместитель руководителя службы перспективного развития предприятия «Александра-Плюс». **Р**



Вологда, ул. Конева, 15
(8172) 500-112
mail@mb35.ru
мойэкспорт35.рф
vk.com/myexport35

ОБЪЕДИНЯЯ НАУКУ И БИЗНЕС

ТЕКСТ: АЛЕКСАНДР МАЛЬЦЕВ

В этом году коллектив Вологодского научного центра РАН отмечает 30-летие. Накануне российского научного форума «Экология и общество: баланс интересов», который готовит центр, мы поговорили с его директором д.э.н. Александрой ШАБУНОВОЙ о том, как наука может помочь бизнесу и власти.

— В современных условиях бизнес должен быть не только социально, но и экологически ответственным. При этом необходимо понимать, что речь идет не только о минимизации факторов загрязнения окружающей среды, но и о сокращении потребления ресурсов, в первую очередь энергетических. Развитие технологий, процессы цифровизации позволяют существенно повысить экологичность современных производств. Бизнесу следует искать современные производственные решения, а наука и система образования должны быть готовыми находить их.

Исследования в области биотехнологий и других смежных направлений уже сейчас могут предложить решения производственных задач не только в перерабатывающей, пищевой, химической промышленности, но и в машиностроении, производстве строительных материалов и других отраслях. Экологизация производства сегодня — это не только вопрос затрат, но и возможность значительным образом сэкономить, снизить себестоимость продукции, а значит и повысить свои доходы.

— **Существенная часть мероприятий форума пройдет с участием школьников и молодых специалистов. Как бы вы оценили потенциал молодежи в прикладных вопросах биологии, экологии и сельского хозяйства?**

— В области проводится большое число мероприятий, направленных на привлечение молодых ученых к решению экономических и социальных проблем региона. В прошлом году открылся областной центр поддержки одаренных детей «Импульс». Здесь работают профильные смены, позволяющие ребятам заниматься экспериментальной и проектной деятельностью, в том числе и в области биологии.

Наш регион располагает большим научным потенциалом: это вузы и научные учреждения. В 2019 году треть из 40 выпускников аспирантуры получили образование по профилям «Экономика и управление», «Сельское, лесное и рыбное хозяйство». Студенты проходят практику на крупных предприятиях области, где сталкиваются с проблемами, которые может решить наука. В это время у них и появляется интерес к научно-исследовательской деятельности.

— Российский научный форум «Экология и общество: баланс интересов» пройдет в Вологде с 16 по 20 ноября. Для Вологодской области он станет крупнейшей дискуссионной площадкой для обсуждения вопросов урбэкологии, рационального природопользования, экологизации различных отраслей экономики, а также современных моделей устойчивого развития территорий.

Наша область является примером того, как в промышленно развитом регионе России можно добиться такого состояния окружающей среды, при котором устанавливается баланс интересов крупного промышленного бизнеса и жителей, желающих сохранить имеющиеся на территории региона ресурсы. В области приняты программы по рациональному природопользованию и развитию основных отраслей промышленности: «Охрана окружающей среды, воспроизводство и рациональное использование природных ресурсов», «Экономическое развитие Вологодской области», «Развитие лесного комплекса», «Развитие агропромышленного комплекса и потребительского рынка».

С 2015 года в регионе ведется активная работа по внедрению биотехнологий, которые являются одним из приоритетных направлений развития территорий. По оценкам экспертов, наша область вполне готова к формированию новой экономики, основанной на использовании собственных природных ресурсов. Важным шагом на пути к этому стал региональный проект «Вологодская область — биорегион».

Экологический форум, организаторами которого выступают Министерство науки и высшего образования РФ и наш центр, станет еще одним значимым мероприятием, ориентированным на решение задач, о которых я уже упоминала. Коллектив ВолНЦ РАН готовится к проведению этого масштабного мероприятия уже несколько месяцев. Запланированы пленарные заседания, круглые столы и семинары, которые объединят все заинтересованные стороны: ученых, политиков, представителей бизнеса. И конечно же, мы привлекаем к участию талантливую молодежь.

— **На какие аспекты обсуждаемых проблем вы бы посоветовали обратить внимание нашим предпринимателям?**

Чтобы увлечь школьников наукой и биотехнологиями, в прошлом году мы открыли биокласс при нашем научно-образовательном центре. Для учеников 10–11 классов реализуется программа «Введение в микробиологию и биотехнологию». Проводятся областные состязания: биологический турнир школьников и межвузовская биологическая универсиада. В этом году оба эти мероприятия пройдут в рамках экологического форума.

Отмечу, что совсем недавно мы присоединились к проекту «Академический класс». В рамках этого проекта 2 июня 2020 года мы подписали соглашение с Вологодским государственным университетом, средней школой № 13 Вологды и Огарковской средней школой.

— **В ВолНЦ РАН насыщенная научная жизнь. Какие события этого года вы можете отметить?**

— Несмотря на то что год был сложным из-за неблагоприятной эпидемиологической ситуации, он был насыщен научными событиями. Прежде всего хочу отметить, что в декабре 2020 года наш центр отмечает 30-летний юбилей. Становление организации проходило в нелегкие для страны времена. ВолНЦ РАН прошел путь от небольшого регионального подразделения до научного центра федерального значения. Основателем и руководителем учреждения в течение 25 лет был член-корреспондент РАН Владимир Александрович Ильин, который сегодня передает свой богатый опыт коллективу ВолНЦ в должности научного руководителя организации. Именно он сформировал команду, которая росла, набираясь опыта под научно-методическим руководством отделения общественных наук РАН. Мы подтвердили, что полученные научные результаты соответствуют мировому уровню, когда по итогам мониторинга деятельности научных организаций ВолНЦ РАН был включен в перечень организаций первой категории как один из лидеров научного направления.

Главным из посвященных юбилею ВолНЦ РАН мероприятий станет IX всероссийская научно-практическая конференция с международным участием «Стратегия и тактика социально-экономических реформ: национальные

Вместо химикатов — пробиотики

В декабре 2018 года на базе ВолНЦ РАН в рамках национального проекта «Наука» создана лаборатория биоэкономики и устойчивого развития. Здесь имеются автоматические анализаторы, спектрофотометр, микроскопы, климатическая камера. В конце этого года ожидается поставка оборудования для проведения анализа аминокислот и витаминов в биоматериале.

В области молочного животноводства лаборатория в 2019 году начала сотрудничество с научно-производственной компанией из Санкт-Петербурга «Биотроф». Предприятие — дважды лауреат премии правительства РФ за разработки инновационных препаратов для сельского хозяйства. Лаборатория изучает возможности использования в молочном животноводстве препарата «Румит» — это пробиотик, который был получен на основе микроорганизмов, выделенных из рубца северного оленя.

Предварительные результаты опытов показывают, что препарат повышает молочную продуктивность у животных, при этом дополнительный доход от реализации молока достигает 78 рублей от одной коровы в сутки. В этом году планируется продолжить исследования эффективности препарата на разных группах КРС.

В области растениеводства сотрудники лаборатории проводят испытания эффективности действия биопрепаратов на рост и продуктивные качества основных сельхозкультур региона. Микробные препараты частично могут заменить химикаты. В 2019–2020 годах проведена серия мелкоделяночных полевых опытов. Результаты эксперимента показывают увеличение продуктивности зерновых, кормовых культур на 10–20%. В этом году испытание эффективности микробных препаратов осуществлялось уже в промышленных масштабах, общая площадь посевов ячменя в СХПК «Колхоз Передовой» составила около 150 гектаров. Сейчас специалисты анализируют полученные результаты.



приоритеты и проекты», которая состоится 10–11 декабря этого года. Тематика конференции обусловлена необходимостью широкого обсуждения и поиска механизмов достижения национальных целей развития на период до 2024 года, модернизации экономики, инфраструктуры и развития человеческого капитала в условиях пандемии коронавирусной инфекции и последующего экономического кризиса.

Еще одна крупная тема, над которой мы работаем, — вопросы демографического

развития региона. Мониторинг по собственной методологии ведется с 2005 года, а например, лонгитудному когортному наблюдению за здоровьем детей исполняется в этом году 25 лет.

В 2019 году совместно с ИСПИ РАН мы инициировали проект «Демографическое самочувствие регионов России». Была разработана методология и успешно реализована первая волна опроса населения в 11 регионах страны. В начале 2020 года меня и мою коллегу Ольгу Калачикову пригласили войти в состав научного

Молодые ученые — экономике региона

25–27 ноября пройдет XX конференция «Молодые ученые — экономике региона». Уже поступило больше 70 заявок, а это значит, что современное поколение России способно активно участвовать в развитии науки. Одним из нововведений юбилейной конференции станет открытие новой секции, посвященной вопросам биоэкономики.

Участники молодежной конференции получают возможность раскрыть свой творческий и научный потенциал, найти единомышленников. Результаты, представленные на этой конференции, становятся основой для более глубоких исследований, которые получают грантовую поддержку на федеральном уровне, а также отмечаются научным сообществом. К примеру, сотрудник центра Виталий Барсуков в 2019 году получил медаль Российской академии наук за цикл научно-практических работ в области исследования старения населения и его социально-экономических последствий.



Научные сотрудники ВолНЦ РАН на церемонии вручения свидетельств на получение грантов президента РФ

совета «Демографические и миграционные проблемы России» отделения общественных наук РАН. Благодаря этому Вологодская область будет представлена в национальном демографическом докладе 2020 года.

Вдохновившись значимыми результатами на федеральном уровне, в октябре мы подготовили первый региональный демографический доклад. Это новый и уникальный опыт по представлению понимания демографической ситуации и образа жизни вологжан в аспектах брачно-семейных отношений, рождения детей, здоровьесбережения, миграции, их отношения к реализуемой демографической политике.

Это, кстати, не единственное начинание. Мы посчитали необходимым обобщить накопленный за эти годы нашим коллективом опыт и подготовили издание «Экономика региона: словарь-справочник». В книге систематизированы термины и понятия, широко применяемые

в региональной экономике. Особенность словаря-справочника в том, что все тематические разделы сопровождаются методическим инструментарием, разработанным в разные годы сотрудниками центра, также представлены результаты его апробации. Данные методики позволяют оценить состояние региональной экономики, социальной сферы региона и применяются в управлении социально-экономическими системами и процессами. Таких изданий очень мало. Мы надеемся, что словарь-справочник будет востребован не только в научной и образовательной среде, но и среди работников органов власти и управления всех уровней.

Традиционно к юбилейным датам со дня основания центра выпускаются сборники его избранных научных трудов. Сейчас подготовлено уже четвертое издание. Оно представлено в шести томах. Коллектив ВолНЦ РАН проделал большую работу. Очень важно, что ее

результаты обобщены и систематизированы в публикациях.

— **ВолНЦ РАН занимается не только проведением исследований, но и подготовкой научных кадров. Какие новые результаты достигнуты в этом направлении?**

— Действительно, подготовка научных кадров является одним из ключевых направлений деятельности нашего центра. Этому способствует работа магистратуры и аспирантуры. Мы активно создаем возможности для профессионального роста сотрудников, которые уже защитили диссертации и имеют ученые степени. Они проходят стажировки в ведущих профильных организациях, включая международные.

Совсем недавно два молодых сотрудника нашей организации выиграли конкурс на право пройти обучение по программе «Лидеры научно-технологического прорыва», реализующейся МШУ «Сколково» при поддержке Минобрнауки РФ. В 2019 году от Вологодской области в нем участвовал заместитель директора ВолНЦ РАН к.э.н. Евгений Мазилев. Вместе с другими участниками программы он работал над подготовкой проектов модернизации управления научно-исследовательской деятельностью. В этом году программа реализуется уже второй раз, и конкурс на участие в ней выиграл ведущий научный сотрудник, заместитель заведующего отделом нашего центра к.э.н. Сергей Кожевников.

В заключение добавлю, что наша организация активно взаимодействует с отделением общественных наук РАН, правительством области, администрацией Вологды. Достижения центра стали во многом возможны благодаря этому сотрудничеству. Хочу выразить всем, кто помогал нам в становлении и развитии организации, искреннюю признательность за поддержку, которая всегда была и остается очень важной для нас. Поздравляю всех сотрудников ВолНЦ с 30-летием со дня основания. Желаю коллективу дальнейшего процветания, а каждому его сотруднику доброго здоровья, благополучия и успехов во всех начинаниях. **Р**

фото: Алексей Сопезин



Генеральная лицензия Банка России на осуществление банковских операций № 354 от 29.12.2014 г.

Газпромбанк традиционно силен в работе с такими секторами экономики, как нефтегазовый сектор, машиностроение, химия и нефтехимия. При этом банк имеет значительный опыт обслуживания организаций в сфере ЖКХ. Сегодня одним из важных направлений его развития является работа именно с организациями городского хозяйства. К настоящему моменту в банке открыты и обслуживаются счета разных типов 35 региональных операторов, а также около 2 тыс. специальных счетов разных владельцев в 25 регионах России.

«В Вологодской области мы также видим большой потенциал для развития городской инфраструктуры. В фокусе данной работы находятся организации, осуществляющие управление многоквартирными домами (УК, ТСЖ/ТСН, ЖК/ЖСК, ПК), региональные операторы капитального ремонта, организации, осуществляющие обслуживание зданий и коммуникаций, — подчеркивает Светлана Смирнова. — Мы готовы предложить данным компаниям выгодные и комфортные условия сотрудничества, что поможет обеспечить нам построение долгосрочных отношений с нашими клиентами».

Когда у компании много проектов, подрядчиков и субподрядчиков, следить за авансами и расчетами, всеми расходами и налогами непросто. Своим клиентам Газпромбанк предлагает уникальную услугу — «Банковское сопровождение контрактов». Клиент получает комплексный и прозрачный механизм, позволяющий

ГАЗПРОМБАНК: КЛЮЧ К УСПЕХУ

ТЕКСТ: АЛЕКСАНДР НЕСТЕРОВ

«Работа с корпоративным сектором была и останется большой и очень важной частью бизнеса Газпромбанка, и мы планируем сохранять и развивать позиции в этом сегменте. Наш портфель сформирован из первоклассных компаний региона. И сегодня на этом фоне Газпромбанк — один из ведущих розничных банков не только в Вологодской области, но и на всем Северо-Западе России», — говорит директор по развитию бизнеса в Вологодской области — начальник операционного офиса Светлана СМЕРНОВА.

Для чего это бизнесу:

- обеспечить контроль над расходованием средств;
- исключить их нецелевое использование;
- избавиться от фирм-однодневок;
- способствовать корректному формированию финансовой отчетности.



видеть в отчетах, как тратятся заложенные по ключевым направлениям денежные средства, как происходит формирование ценообразования, каковы условия контрактов по всей цепочке участников кооперации. Это дает возможность оптимизировать затраты, снизить риски и гибко управлять бюджетом проекта.

При этом банк сам контролирует операции и формирует отчетность по исполнению контракта. Каждый платеж проходит проверку банка и классифицируется специалистами как целевой или нецелевой, согласно условиям договора и критериям заказчика. Сервис «Риски бизнеса» дает возможность на основе широкого спектра данных присвоить рейтинг

подрядчику — эксклюзив, который есть только в Газпромбанке.

Продуктовая линейка Газпромбанка проста и максимально понятна для клиента. Но при этом уникальна. Светлана Смирнова отмечает: «Наша задача заключается в том, чтобы предложить нашим клиентам только востребованные сервисы, которые им нужны для ведения бизнеса. Это и есть ключ к успеху!» **Р**



Вологда, ул. Ленина, 11
(8172) 597-900, 597-887
www.gazprombank.ru

АТМОСФЕРА ДЛЯ БИЗНЕС-РОСТА

ТЕКСТ: ИВАН КАШТАНОВ

Десять вологодских бизнесменов участвуют во всероссийском конкурсе «Молодой предприниматель России». Их проекты в числе множества заявок со всей страны изучает и оценивает жюри. Финал конкурса пройдет в ноябре в Уфе.

Награждение участников регионального этапа конкурса состоялось в Вологде в сентябре. Победителей выбирали в восьми номинациях: «Интернет-предпринимательство», «Сельскохозяйственное предпринимательство», «Франчайзинг», «Социальное предпринимательство», «Производство», «Инновационное предпринимательство», «Торговля» и «Сфера услуг».

От правительства области лидеров конкурса поздравила начальник управления развития малого и среднего предпринимательства департамента экономразвития **Элла Лепёшичева**: «Вы лучшие из лучших. Только сильные люди добиваются тех успехов, которых вы уже смогли добиться. Только сильные люди могут из одной идеи вырастить работающий бизнес, тем более в нынешней непростой экономической ситуации. Ум,

коммуникабельность, грамотность и воля помогли вам добиться успеха».

«Молодой предприниматель России» — ежегодный конкурс для бизнесменов от 14 до 30 лет. В региональном этапе участвовали предприниматели из 14 муниципалитетов: Вологды, Череповца, Бабаевского, Белозерского, Великоустюгского, Верховажского, Вологодского, Вытегорского, Грязовецкого, Нюксенского, Сямженского, Тотемского, Устюженского и Усть-Кубинского районов. Всего на конкурс поступило 52 заявки.

«Рекорд по заявкам говорит о растущей популярности конкурса и активности предпринимателей. Молодые бизнесмены, несмотря на занятость, не замыкаются на своем деле. Они заинтересованы в трансляции своего опыта на региональном и федеральном уровнях, — считает

Анна Куликова, заместитель начальника департамента внутренней политики правительства области. — В 2020 году значительно расширилась география конкурса. Поддержка предпринимательства в районах, а особенно в отдаленных поселениях, — существенный вклад в развитие необходимой для жителей этих мест экономической инфраструктуры».

Выбирая победителей, жюри учитывало в первую очередь оборот компаний, объем чистой прибыли, управленческие способности участников, инновационный подход, инструменты продвижения, конкурентоспособность продукции.

Лучшими молодыми предпринимателями региона признаны:

— **Екатерина Ващенко, мастерская «Театр эмоций»** (Вологда), в номинации «Социальное предпринимательство»;

— **Роман Комаров, индивидуальный предприниматель** (Устюженский район), в номинации «Торговля»;

— **Анна Кабанова, молодежное заведение «Квартира KosoIarovъ»** (Бабаевский район), в номинации «Сфера услуг»;

— **Мадина Цатурова, владелица ателье и шоурума** (Верховажский район), в номинации «Производство»;

— **Александр Девятилов, владелец SMM-агентства** (Вологда), в номинации «Интернет-предпринимательство»;

— **Максим Ласкин, компания «Студия LEGO-анимации»** (Вологда), в номинации «Инновационное предпринимательство»;

— **Арман Ераносян, компания «Вологодская зелень»** (Вологодский район), в номинации «Сельскохозяйственное предпринимательство»;

— **Александр Коновалов, сеть магазинов электроники X|Store** (Вологда), в номинации «Франчайзинг».

Обладателем Гран-при конкурса стал владелец кемпинга **Алексей Казинаускас** из Вытегорского района.

«Кемпинг "Лесной дом" — это доступный отдых в тихом месте. Мы предоставляем целый комплекс услуг:

питание, проживание, банный комплекс, охраняемую стоянку, шиномонтаж — все это позволяет туристам не менять своих планов и комфортно путешествовать.

Удачное расположение на федеральной автодороге А-119 Вологда — Медвежье-горск позволяет нам работать круглый год. Сейчас мы расширяем территорию, чтобы

и дальше развивать туризм в Вологодской области», — рассказывает Алексей Казинаускас.

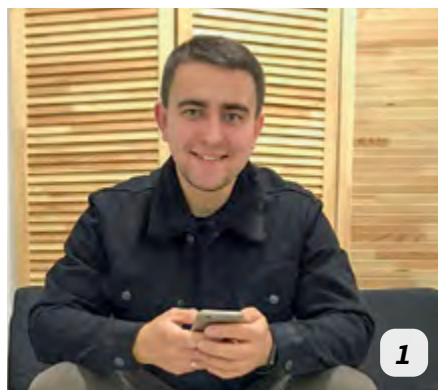
Идея начать свое дело появилась у Алексея во время учебы в институте, а в 2015 году он своими силами начал строить кемпинг. В январе 2016 года загородный дом открылся.

«В конкурсе участвую во второй раз, в первый — в 2016 году. Прошло четыре

года, много что поменялось в работе, набрался опыта, — говорит Алексей. — Конкурс «Молодой предприниматель России» — отличная возможность заявить о себе, показать, чего достиг. Помимо дружеской конкуренции, это знакомства, общение, обмен опытом. Здесь создана атмосфера для роста, развития людей, занимающихся своим делом».

«Молодым предпринимателям в начале карьеры приходится сталкиваться с трудностями, и для развития им важны любые ресурсы: финансовые, информационные и другие, — добавляет Анна Куликова. — Поэтому опыт участия в конкурсе стал хорошим подспорьем в их деле: открыл новые возможности заявить о себе, своей практике, помог найти партнеров для бизнеса и, возможно, наставника. В свою очередь успех молодых предпринимателей улучшает экономический климат в регионе. Искренне желаю молодым предпринимателям использовать все возможности для претворения в жизнь их амбициозных планов».

Конкурс проводится в рамках проекта «Популяризация предпринимательства» нацпроекта «Малое и среднее предпринимательство и поддержка индивидуальной предпринимательской инициативы». **Р**



1



2



3



4



5



6



1. Обладатель Гран-при регионального конкурса «Молодой предприниматель — 2020» Алексей Казинаускас.
2. Награждение молодых бизнесменов проходило в АНО «Мой бизнес».
3. Встреча поколений: интернет-предпринимателю Александру Девятилову награду вручил директор компании «Арника» Фёдор Суханов.
4. Руководитель регионального проекта «Популяризация предпринимательства» Екатерина Петухова и основатель «Театра эмоций» Екатерина Ващенко.
5. Максим Ласкин стал победителем в номинации «Инновационное предпринимательство».

БЕЗ КРУГЛЯКА ЗАПРЕТ ЭКСПОРТА НЕОБРАБОТАННОЙ ДРЕВЕСИНЫ КАК НОВЫЙ СТИМУЛ ДЛЯ РЕГИОНАЛЬНОГО ЛПК



ТЕКСТ: АЛЕКСАНДР МАЛЬЦЕВ

Этой осенью президент Владимир Путин внезапно вновь актуализировал тему стимулирования глубокой переработки древесины в стране. Если все пойдет по плану, с 1 января 2022 года будет введен полный запрет на вывоз из России необработанных или грубо обработанных лесоматериалов хвойных и ценных лиственных пород. В правительстве области отреагировали сразу: губернатор Олег Кувшинников заявил, что регион готов и к этому запрету, и к обеспечению 100-процентной легальности лесного бизнеса. Начальник департамента лесного комплекса Роман МАРКОВ рассказал, как федеральная инициатива отразится на региональной экономике.

— Задачи, озвученные президентом, в Вологодской области поставлены давно. Еще несколько лет назад губернатором было дано поручение о максимальном вовлечении в производственный оборот всей заготавливаемой древесины именно на территории области. Сейчас в лесном комплексе региона создан целый комплекс лесоперерабатывающих производств.

Только в прошлом году был реализован ряд крупных инвестиционных проектов. Назову лишь пять: запущен новый завод по производству клееной фанеры на предприятии «Вологодский лес»; введена в эксплуатацию третья бумагоделательная машина на Сухонском КБК (что позволит удвоить объемы производства и выйти на первое место в России по производству тарного картона из макулатурного сырья); в Череповце на проектную мощность вышел завод по производству фибролитовых плит; появилось два крупных производства биотоплива («Харовсклеспром»

и ЛХК «Череповецлес»); в Бабушкинском районе построен завод по производству березового шпона («Идалеспром»).

В этом году одним из наиболее значимых событий стала смена собственника на Шекснинском комбинате древесных плит. Череповецкий фанерно-мебельный комбинат и ГК «Вологодские лесопромышленники» планируют наращивать здесь производство плит МДФ и другой востребованной на рынке продукции.

Продолжается строительство других современных деревообрабатывающих комбинатов. Так, в Соколе идет реализация инвестиционного проекта по организации производства перекрестно-склеенных панелей (CLT). Объем инвестиций составляет 1,5 млрд рублей. В Вохтоге создается производство березовой фанеры с объемом инвестиций 6 млрд рублей. Там планируется трудоустроить порядка 390 человек (с учетом сменности производства). Примеров много.

— Как инвестиционная политика компаний и правительства области в цифрах отразилась на росте производства продукции глубокой переработки древесины?

— Цифры есть. Объем переработанной на территории области древесины вырос с 38% в 1996 году до 75% в 2019 году (от общего объема заготовки). Таким образом, мы с каждым годом увеличиваем производство высокомаржинальной продукции.

За последние пять лет в соответствии с проектами привлечено более 14 млрд рублей, это позволило не только существенно увеличить производство (см. таблицу), но и создать около 5 тыс. новых рабочих мест.

Стоит отметить, что Вологодская область занимает лидирующие позиции по глубокой переработке древесины. Так, среди регионов России в нашем регионе производится каждый 12-й кубометр

клееной фанеры, каждый 14-й кубометр ДСП, каждый 15-й кубометр пиломатериалов.

— И все-таки может ли регион обеспечить 100-процентную переработку заготавливаемого леса?

— В поручении президента речь идет о полном прекращении вывоза пиловочного сырья — круглых бревен хвойных пород. А мы полностью перерабатываем такой пиловочник. Если проанализировать структуру экспортных поставок круглых лесоматериалов из Вологодской области, то мы увидим, что в 2019 году было отгружено 1,6 млн кубометров древесины, из них хвойных пород — 24 тыс., или 0,14% от общего объема заготовленной древесины.

В основном из Вологодской области экспортируется низкосортная древесина. Для вовлечения ее в производственный оборот ведется работа с инвесторами по созданию новых мощностей по переработке находящейся в избытке балансовой и низкослойной древесины.

В целом для экономики запрет вывоза круглого леса за рубеж положительно скажется на развитии мощностей по глубокой переработке древесины.

— Насколько это решение властей выгодно крупным переработчикам?

— В масштабах страны это одно из главных направлений по организации комплексной переработки круглых лесоматериалов. Для регионов СЗФО это не так актуально, как, скажем, для Сибири

Вектор — на экспорт

Продукция лесного комплекса продолжает занимать третье место в экспорте региона и продается более чем в 50 стран. Ежегодно в нашей области заготавливается порядка 17 млн кубометров древесины, и большая часть (55%) продукции поставляется за рубеж. При этом товарные позиции с глубокой переработкой составляют 82,7% от общего объема экспортных поставок лесопроductии.

«Основная задача, которая стоит перед правительством области, — создание благоприятных условий для всех хозяйствующих субъектов в лесном секторе региональной экономики, которые позволят строить новые производственные объекты по углубленной и комплексной переработке всей заготовленной древесины, а также модернизировать действующие производства и, как следствие, производить продукцию с высокой добавленной стоимостью и создавать новые рабочие места», — говорит Роман Марнов.

или Дальнего Востока. У нас уже присутствует весь комплекс перерабатывающих мощностей.

Конечно, для крупных переработчиков это выгодно. Сейчас из-за дефицита сырья их производственные мощности загружены на 70%. Возможно, будет снижение цен на круглые лесоматериалы, но на Северо-Западе оно будет незначительным ввиду достаточно высокой конкуренции.

— Не произойдет ли монополизации рынка, не пострадает ли малый бизнес, работающий в лесной отрасли?

— На территории нашего региона существенных изменений не произойдет, практически на каждом малом и среднем предприятии присутствуют производственные мощности по выпуску сухих пиломатериалов и погонажных изделий. Кроме этого, повторюсь, что экспорт хвойных лесоматериалов из Вологодской области

составляет менее 0,2% от общего объема заготовленной древесины.

А для малого бизнеса — это шанс обновить производственные мощности, расширить ассортимент выпускаемой продукции за счет льготных кредитов. В настоящее время Минпромторг России разрабатывает такую программу, она должна стартовать уже с 1 января будущего года.

— Удастся ли добиться полного уничтожения «черных лесорубов» в нашем регионе?

— Для борьбы с незаконными рубками леса мы используем системы космического мониторинга, регулярно проводим патрулирование лесного фонда, в том числе и авиатрулирование. Продолжаем закупать новое оборудование: квадрокоптеры, квадроциклы, автомобили повышенной проходимости.

Мы фиксируем снижение количества незаконных рубок и объема вырубленной таким образом древесины. Так, в 2019 году этот объем составил 16,8 тыс. кубометров, или 0,1% от общего объема легальной заготовки древесины в области.

Добавлю в заключение, что нашим департаментом совместно с правоохранительными и другими заинтересованными органами будет продолжено проведение мероприятий, направленных на сокращение лесонарушений. **Р**

Проект «Стратегия развития» реализуется при поддержке управления информационной политики правительства Вологодской области.

Региональная деревопереработка в динамике (2014–2019 годы)

Вид продукции	Произведено в 2019 году	Прирост	
Пиломатериалы	1872,6 тыс. куб. м	444 тыс. куб. м	31%
Бумага и картон	170 тыс. тонн	53 тыс. тонн	45%
ДСП	928 тыс. куб. м	324 тыс. куб. м	54%
Биотопливо	77,5 тыс. тонн	47 тыс. тонн	в 2,6 раза

Источник: департамент лесного комплекса правительства Вологодской области.

ПОД КРЫЛОМ СИЛЬНОЙ КОМПАНИИ

ТЕКСТ: ЕГОР ЕЛИН

Как бизнесмены находят импульс для расширения своего присутствия и вывода новых продуктов и услуг в условиях коронакризиса? Распространение коронавируса и экономическая непредсказуемость несут в себе потенциальные риски и потерю доходов для любого бизнеса — и малого, и крупного. Но это только с одной стороны. С другой, данная ситуация заставила руководителей и владельцев компаний задуматься о повышении эффективности, применении онлайн-технологий и поиске источников роста. Автобизнес — яркий тому пример.



дилеру бренда KIA, — говорит **Виталий Тараканов**, директор дилерских центров «ОАК-РРТ» в Вологде. — Руководство холдинга видит серьезные перспективы в будущем российского автомобильного рынка, в связи с чем в 2020 году было начато активное технологическое развитие компании и расширение портфеля брендов и городов присутствия».

На текущий момент «ОАК-РРТ» является официальным дилером брендов KIA, Nissan, Datsun и Subaru. По итогу 9 месяцев этого года были достигнуты серьезные успехи: компания стала официальным дилером Mitsubishi в нескольких городах нашей страны. Уже сейчас «ОАК-РРТ» входит в «Лигу лучших» среди компаний, являющихся дилерами данной японской марки.

ВИТАЛИЙ ТАРАКАНОВ:

НА СМЕНУ СЛАБЫМ КОМПАНИЯМ ПРИХОДЯТ СЕРЬЕЗНЫЕ ИГРОКИ С ОТЛАЖЕННЫМИ БИЗНЕС-ПРОЦЕССАМИ И ПРОДВИНУТЫМИ ТЕХНОЛОГИЯМИ, ОБЛАДАЮЩИЕ БОЛЬШИМ СКЛАДОМ АВТОМОБИЛЕЙ И ЭФФЕКТИВНОЙ СИСТЕМОЙ ПОДГОТОВКИ СОТРУДНИКОВ.

Автоцентр «МАРКА», благодаря команде и хорошо выстроенным бизнес-процессам, заслуженно является одним из лидеров вологодского автобизнеса. Объемы продаж составляют более тысячи новых автомобилей в год. А по итогу 2018 года автоцентр был назван лучшим в России и получил награду Global Award как лучший дилер Nissan в стране. В 2018 году холдинг «ОАК-РРТ» расширил свое присутствие в Вологодской области. Компания стала официальным дилером бренда KIA. В первый же год своей работы автосалон «КИА ЦЕНТР ВОЛОГДА» вышел в лидеры на территории Северо-Запада нашей страны и получил премию «Дилер года — 2019».

«Сейчас только крупные федеральные компании, как «ОАК-РРТ», готовы инвестировать в свое техническое развитие. Так, в холдинге активными темпами идет разработка собственного мобильного приложения для клиентов. Благодаря ему будет возможно не только получить информацию о новом автомобиле и актуальных акциях, но и купить машину.

«Слабые автомобильные компании сокращают продажи и, не выдерживая конкуренции, уходят. Им на смену приходят серьезные игроки с отлаженными бизнес-процессами и продвинутыми технологиями, обладающие большим складом автомобилей и эффективной системой подготовки сотрудников. Одним из крупнейших автохолдингов России является «Объединенная Автомобильная Корпорация — РРТ». Она знакома вологжанам по автоцентру «МАРКА», официальному дилеру Nissan и Datsun, и автоцентру «КИА ЦЕНТР ВОЛОГДА», официальному

ПОЛИНА БЕЛОБОРОВОВА:

СЕЙЧАС ТОЛЬКО КРУПНЫЕ ФЕДЕРАЛЬНЫЕ КОМПАНИИ, КАК «ОАК-РРТ», ГОТОВЫ ИНВЕСТИРОВАТЬ В СВОЕ ТЕХНИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ. ТАК, В ХОЛДИНГЕ АКТИВНЫМИ ТЕМПАМИ ИДЕТ РАЗРАБОТКА СОБСТВЕННОГО МОБИЛЬНОГО ПРИЛОЖЕНИЯ ДЛЯ КЛИЕНТОВ.

На текущий момент компания реализовала полноценный процесс онлайн-продаж новых автомобилей: каждый клиент, сидя дома на уютном диване, может получить одобрение по кредиту и заказать доставку до дома. Параллельно идет разработка собственной торговой площадки. Скоро наши клиенты в Вологде смогут приобретать не только автомобили, но и другие товары: прицепы, мото- и лодочную технику», — сообщает **Полина Белобородова**, начальник отдела маркетинга и рекламы «ОАК-РРТ» в Вологде.

Еще одно новое направление развития — продажа различных автомобильных марок под брендом «РРТ-Автомаркет». «Это направление появилось в 2019 году и сразу стало востребованным благодаря выгодным кредитным продуктам и уникальной системе обмена автомобилями с пробегом на новые. Продажи в этом сегменте в Вологде уже превышают 200 автомобилей в месяц. Благодаря слаженной логистике холдинга «ОАК-РРТ» компания способна обеспечить широкую представленность в свободном доступе автомобилей популярных марок: Renault, Hyundai, Skoda, Volkswagen и Mazda», — отмечает Виталий Тараканов.

Успех компании в Вологде стал стимулом к расширению географии присутствия холдинга «ОАК-РРТ». В начале 2020 года холдинг приобрел сразу несколько дилерских центров в Мурманске — это бренды Mitsubishi, Skoda, Volkswagen и Mazda. Таким образом, компания на текущий момент занимает 1/3 всего рынка продаж Мурманской области. Этой осенью состоялось


Наша справка

«Объединенная Автомобильная Корпорация — РРТ» («ОАК-РРТ») — один из крупнейших российских автомобильных холдингов, объединяющий более десятка дилерских центров ведущих автомобильных брендов. Структуры холдинга представлены в Санкт-Петербурге, Архангельске, Вологде, Воронеже, Казани, Мурманске, Петрозаводске, Ярославле, Великом Новгороде, Пскове и Белгороде.

Кроме продажи и сервисного обслуживания автомобилей в регионах присутствия, в управлении «ОАК-РРТ» находится коммерческая недвижимость, общая площадь которой превышает 26 тыс. кв. м. Одним из основных партнеров-арендаторов «ОАК-РРТ» с 2016 года является ПАО «Газпром», с компанией заключен 10-летний контракт.



открытие дилерских центров «Автомаркет РРТ» в Великом Новгороде, Пскове и Белгороде. Они продают новые автомобили Nissan, Renault, Skoda, Hyundai.

По словам Полины Белобородовой, «Объединенная Автомобильная Корпорация — РРТ» и дальше будет заниматься активным развитием бизнеса. Сейчас именно тот самый момент, когда правильно организованный бизнес может стать еще более эффективным и прибыльным. «В 2021 году компания будет расширять пакет брендов и городов, выводить на рынок новые продукты и услуги. Руководство компании твердо уверено, что благодаря данным шагам удовлетворенность наших клиентов будет только расти», — заключает Полина Белобородова. 

RRT АВТОМАРКЕТ
ОБЪЕДИНЕННАЯ АВТОМОБИЛЬНАЯ КОРПОРАЦИЯ РРТ

Вологда, ул. Копрецовская, 35
(8172) 59-59-58
www.rrt-automarket.ru

РЕГИОНАЛЬНЫЙ БЮДЖЕТ — 2021: СОХРАНЯЯ СОЦИАЛЬНУЮ НАПРАВЛЕННОСТЬ В УСЛОВИЯХ ДЕФИЦИТА



ТЕКСТ: СЕРГЕЙ ПШОНКИН

В конце октября проект областного бюджета на 2021 год и плановый период 2022–2023 годов был внесен правительством на рассмотрение депутатам Заксобрания.

Доходы

Существенное влияние на доходную часть бюджета оказали изменения в законодательстве. На федеральном уровне они коснутся акцизов. Это прежде всего индексация ставок, передача регионам доходов от уплаты акцизов на нефтепродукты для реализации национального проекта «Безопасные и качественные автомобильные дороги» и переход с 2023 года на распределение акцизов на алкоголь между регионами пропорционально розничным продажам.

На региональном уровне сохраняются налоговые преференции по УСН для более плавного перехода налогоплательщиков с ЕНВД. В то же время потери местных бюджетов от отмены «вменёнки» будут компенсированы за счет установления дифференцированных нормативов отчислений от УСН.

По словам начальника департамента финансов **Валентины Артамоновой**, объем налоговых и неналоговых доходов областного

бюджета на 2021 год оценивается в 65,4 млрд рублей. Это меньше, чем в последние два года. Восстановление собственных доходов до уровня 2019 года прогнозируется только в 2022 году (в бюджете на 2022 год заложена сумма в 69 млрд рублей, на 2023 год — 71,2 млрд).

Ожидается, что доля безвозмездных поступлений в бюджет (межбюджетные трансферты и дотации) будет сокращаться: на 2021 год их объем составит примерно 12,3 млрд, на 2022 год — 9,7 млрд, на 2023-й — 8,8 млрд.

Таким образом, в ситуации коронакризиса правительство скорректировало свои прогнозы по наполнению бюджета: когда в 2019 году принимался трехлетний бюджет, ожидалось, что суммарно доходы в 2021 году составят 83,6 млрд, а в 2022-м — 85 млрд. Сейчас ожидается, что казна пополнится лишь на 77,7 и 78,7 млрд соответственно.

Расходы

Как сообщает пресс-служба правительства области, в обсуждаемом проекте бюджета сохранены все

основные направления, реализуемые в текущем году в рамках государственных программ. «На социальную сферу в 2021 году планируется направить 54,1 млрд рублей, или 64,6% от общего объема расходов», — подчеркнула Валентина Артамонова.

Расходы на зарплату категориям работников из «майских указов» Путина обеспечены исходя из средней зарплаты 36 995 рублей. Сохранены все меры соцподдержки граждан и социальные выплаты.

На нацпроекты из областного бюджета за три года планируется выделить около 40 млрд рублей. Наиболее «дорогим» будет проект «Безопасные и качественные автодороги» (больше 17 млрд, деньги пойдут на ремонт 1 тыс. км дорожной сети), меньше всего достанется образованию (1,4 млрд).

Примерно 19 млрд направят на поручения градсоветов. Однако губернатор Олег Кувшинников заметил: «Финансироваться будут только те решения, по которым подготовлена проектно-сметная документация и есть положительное заключение госэкспертизы. Если во время строительства или капремонта вырастет стоимость, процесс будет остановлен до выяснения причин».

Несмотря на общее сокращение бюджетных расходов, в 2021 году продолжатся действующие социальные проекты: «Школьный автобус», «Светлые улицы Вологодчины», «Сельский дом культуры», «Земельный сертификат», «Вологодский гектар», «Народный бюджет» и другие. Из новых проектов — «Студенческое общежитие», «Народный тренер», «Детская школа искусств — вектор развития», программа реконструкции систем очистки сточных вод. На эти цели предусмотрен 1 млрд бюджетных рублей.

«Формирование бюджета проходит в сложных экономических условиях в связи с пандемией. Мы сделали всё, чтобы бюджет 2020 года был сбалансирован, и на конец года мы не планируем наращивать госдолг привлечением займов из федерального бюджета и коммерческих банков», — отметил губернатор.

ЭТО БУДЕТ ТРУДНЫЙ ГОД

Проект федерального бюджета только внесен в Госдуму, и его окончательные параметры пока неизвестны. Но бюджет не просто бухгалтерская книга, где сводятся дебит с кредитом, а важнейший документ, фиксирующий приоритеты экономической политики страны. Поэтому уже сейчас можно определить, каким правительство видит развитие России в ближайшей перспективе.

Бюджет 2021–2023 годов верстался с опорой на базовый вариант прогноза социально-экономического развития страны на этот период. Прогноз предусматривает медленное восстановление мировой экономики — из-за сохранения связанных с коронавирусом ограничений. Российская же экономика, согласно прогнозу, в 2021 году вырастет на 3,3%, в 2022 году — на 3,4%, в 2023 году — на 3%. Правительство ожидает, что цены в 2021 году подрастут в среднем на 3,7%. Центробанк, в свою очередь, считает, что инфляция составит 3,5–4%.

2021 год должен стать своего рода переходным: доходы еще не вернуться к докризисным уровням, а расходы будут выше запланированных ранее. Отсюда — дефицитный характер бюджета. В Минфине прогнозируют, что таким он и останется по крайней мере до 2024 года.

Так, в следующем году доходы страны составят 18,8 трлн рублей, расходы — 21,5 трлн (дефицит — 2,7 трлн). «Образующийся разрыв должен покрываться за счет повышения налогов и бюджетных заимствований... Ожидается заметный рост объема госдолга (с 12,3% ВВП на начало 2020 года до 21,4% ВВП к концу 2023-го), а также расходов на его обслуживание», — отмечает ректор РАНХиГС **Владимир Мау**, подчеркивая, что российский госдолг остается низким по международным сравнениям.

Чтобы мобилизовать доходы, власти пошли на такие меры, как повышение налоговой нагрузки на бизнес и состоятельных граждан. Это и повышение ставки НДФЛ для «легально богатых» до 15%, и введение подоходного налога на проценты по вкладам, фактическое откладывание реформы зарплат в госсекторе,

существенное повышение акцизов на табак, изменение НДС в отношении сырья для удобрений и руд черных и цветных металлов, модификация параметров налога на дополнительный доход в нефтяной отрасли, пересмотр ряда нефтяных льгот и прочее. В то же время снижаются налоги для некоторых категорий налогоплательщиков, прежде всего для малого и среднего бизнеса и IT-компаний.

Важный фактор — прогнозируемые цены на нефть. Ожидается, что нефтегазовые доходы составят 6 трлн рублей (31,9% в общем объеме доходов) при средней цене нефти марки Urals в 2021 году 45,3 долларов за баррель.

Что касается расходов, то правительство по-прежнему декларирует приоритет безусловного исполнения социальных обязательств. Именно в разделе «Социальная политика» в следующем году планируется потратить больше всего — примерно 5,6 трлн рублей, или 26% от общего объема бюджетных трат. При этом социальные расходы вырастут на 4,5% по сравнению с докризисным планом на 2021 год. А вот на здравоохранение приходится всего 1,1 трлн рублей — в три раза меньше, чем на национальную оборону.

«Важно не только количество расходов, но и их эффективность — способность обеспечить рост благосостояния», — комментирует Владимир Мау. — Параметры бюджета содержат некоторое возрастание (с 20,3% в 2019 году до 21,4% в 2023-м) доли расходов, которые принято относить к производительным. В частности, увеличивается доля средств, направляемых на развитие образования, здравоохранения, транспортной инфраструктуры».

59



ЖЕЛЕЗНЫЕ ПРАВИЛА УСПЕХА



«Электросталь» — неоднократный победитель регионального конкурса «Серебряный Меркурий» как лучшее малое предприятие в сфере промышленного производства

фото: из архива компании

ТЕКСТ: АЛЕКСАНДР МАЛЫЦЕВ

В сентябре этого года компания «Электросталь» отметила десятилетие запуска собственного производства металлопродукции, а в начале 2021 года будет праздновать 20 лет со дня основания. Время подводить промежуточные итоги. Мы поговорили с директором завода Николаем ХАНКОВЫМ о том, как ему удалось плотно вписать бренд «Электросталь» в экономический ландшафт Вологды и региона.

— Как все начиналось?

— В начале 2000-х в регионе было мало серьезных компаний, занимавшихся продажей металла, и мы выбрали для себя два направления деятельности: электрооборудование и металлопрокат — отсюда и название компании. Наше преимущество заключалось в том, что в одном месте клиент получал сразу две номенклатурные группы, что удобно при строительстве промышленных объектов.

Но потом постепенно мы сосредоточились на металлопрокате. Когда увидели, что наша продукция востребована, стали не только продавать, но и производить сами. Это позволило снизить стоимость и повысить маржинальность. Сейчас около 60% продаваемой продукции — собственного производства.

— Кто ваша целевая аудитория? Каковы объемы производства?

— Наши клиенты — это строительные компании, предприятия агропромышленного комплекса, машиностроительные предприятия. Например, последние используют наш прокат для ремонта производственных помещений, станков, сложных металлических конструкций.

Может показаться парадоксальным, но одним из наших постоянных заказчиков является «Северсталь», которая сама производит металл, который закупаем в том числе и мы. Объясняя это развитием кооперационных связей между крупным, средним и малым бизнесом внутри региона, которые активно поддерживает в последние годы правительство области.

ГЛАВНЫЕ ЦЕННОСТИ «ЭЛЕКТРОСТАЛИ»:
ВЫСОКИЙ СЕРВИС, КОНКУРЕНТОСПОСОБНАЯ ЦЕНА НА ПРОДУКЦИЮ, НАЛИЧИЕ СОБСТВЕННОЙ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ БАЗЫ, СТАБИЛЬНОЕ КАЧЕСТВО УСЛУГ И БЕЗУПРЕЧНАЯ РЕПУТАЦИЯ НА РЫНКЕ.

Корпоративный сегмент занимает примерно 80% наших поставок, 15% — частные клиенты, еще 5% — работа по госконтрактам. Так, например, нашими постоянными клиентами являются космодром в Плесецке и Главное военно-строительное управление Минобороны.

В месяц мы реализуем продукции на сумму от 30 до 50 млн рублей. В нашей

работе присутствует сезонность: весной и летом заказов больше, но могу сказать, что в среднем мы обрабатываем около 50 обращений в день.

Ежемесячно у нас выпускается около 100 тыс. погонных метров основной продукции и несколько десятков тысяч доборных и водосточных элементов. Это позволяет нам по праву находиться в первой тройке производителей профнастила в регионе, осваивать новые рынки сбыта и снижать себестоимость продукции.

— Даже в период пандемии и общего экономического спада?

— Да. У нас объемы производства и продаж металлопроката увеличились. У людей появилось больше свободного времени: многие занялись ремонтом дачных домов, водостоков, заборов. У строительных организаций тоже вырос спрос на нашу продукцию: компании безопаснее и выгоднее купить у местного поставщика, чем ездить за тридевять земель в поисках лучшего предложения.

Именно поэтому мы и развиваем филиальную сеть: в этом году открыли еще два филиала в Архангельской области (Березник и Октябрьский) и один

в Вологодской (Харовск). Сейчас их у нас 10. Они предоставляют тот же ассортимент и уровень сервиса, что и центральный офис в Вологде. В тех районах, где мы не представлены, есть наши дилеры, тоже около 10. В следующем году планируем продолжить работу в этом направлении.

Конечно, это требует логистических решений. Быстрая доставка — это еще одно из наших конкурентных преимуществ. У нас своя транспортная компания, в наличии восемь единиц транспорта. Чтобы было понятно: его совокупный ежемесячный пробег составляет почти 80 тыс. километров — расстояние, в два раза превышающее экватор.

— Ваша продукция подлежит сертификации?

— Вся наша продукция сертифицирована, ежегодно проводится пересертификация. По ее результатам мы получаем документ, подтверждающий соответствие нашей продукции техническим условиям и ГОСТам. Сертификация добровольная и требует от нас определенных ресурсов, но мы считаем, что наличие сертификатов позволяет клиентам не сомневаться в безусловном качестве.

— Какие инструменты продвижения используете?

— Мы отказались от наружной рекламы, газетных объявлений. Используем контекстную рекламу в интернете, SEO-продвижение, развиваем соцсети, на нашем сайте есть интернет-магазин. Клиенты изучают подробную техническую информацию о наших товарах и ценах на сайте, заказывают звонок либо звонят сами, могут пообщаться с чат-ботом, который способен прояснить некоторые моменты. Этот канал продаж имеет хороший потенциал.

Еще один инструмент — коллаборации с партнерами. Обмениваемся с ними целевой аудиторией, клиентской базой, проводим совместные мероприятия, акции. Мы не конкурируем, например, с компаниями, продающими сантехнику или автозапчасти, но можем друг другу помочь, потому что у нас зачастую общий клиент. Поэтому мы приглашаем и другие организации для подобного сотрудничества.

Благое дело

Три года назад «Электросталь» учредила благотворительный фонд «Помоги ближнему». Он оказывает адресную помощь малообеспеченным и многодетным семьям, в которых есть дети с ограниченными возможностями здоровья или дети, имеющие тяжелые заболевания.

«Нам поступают просьбы от самих семей и через органы соцзащиты, также нас просят о помощи детские дома, — рассказывает Николай Ханков. — Фонд работает в тех районах, где у нас есть филиалы: закупает необходимую одежду, канцтовары, дарит детям подарки к Новому году... Фонд пополняется за счет прибыли предприятия. Но мы будем рады, если другие компании присоединятся к нашей инициативе, ведь нуждающихся в помощи по-прежнему много».

Компания проявляет социальную ответственность и в абсолютной прозрачности перед контролирующими органами, ежегодно отчисляя в бюджетные и внебюджетные фонды около 5 млн рублей налогов и взносов.

— Большой для многих промышленных предприятий вопрос — кадры. Как с ним у вас?

— У нас около 100 сотрудников: операторы, жестянщики (специалисты по работе с оцинковкой), стропальщики, крановщики, продавцы... Сейчас, к сожалению, учебные заведения не учат под ключ квалифицированных специалистов, которые нам требуются, поэтому приходится доучивать и переучивать, проводить регулярные внутренние аттестации. Проводим многочисленные собеседования, выбираем надежных и ответственных людей, которые в итоге получают достойную зарплату, могут и дальше учиться, совершенствоваться профессионально.

За время работы предприятия появились трудовые династии. Это не удивительно, учитывая, что пять членов моей семьи работают на предприятии. Как показал опыт, это позволяет бизнесу быть устойчивее, и помогает мне как руководителю принимать взвешенные управленческие решения. Кроме того, семейственность — это еще и сохранение традиций и ценностей компании.

— А каковы ценности вашей компании, ваши «правила успеха»?

— Первое — это люди. Наш персонал имеет высокую квалификацию, мы выращиваем кадры под себя, многие становятся руководителями и увеличивают объемы продаж.

Также к нашим главным ценностям я бы отнес высокий сервис, конкурентоспособную цену на продукцию, наличие собственной производственной базы, стабильное качество услуг и безупречную репутацию на рынке. Мы были и остаемся клиентоориентированным предприятием, что предполагает индивидуальный подход к каждому заказу, наличие персонального менеджера для крупных клиентов, гибкую ценовую политику. Мы всегда близки к потребителю, где бы он ни находился.

Кроме того, одной из важнейших наших ценностей является непрерывное развитие. В этом году мы приобрели две новые производственные линии, в следующем году планируем запуск дополнительных линий. Наши производственные площади — 5 тыс. квадратных метров — дают возможность дальнейшего расширения ассортимента и объемов выпускаемой продукции.



Вологда,
 Набережная 6-й Армии, д. 201
 +7 800 551-07-88
 electrosteel.ru

РАЗВИТИЕ СЕЛА: СОЦИАЛЬНО- ЭКОНОМИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ

ТЕКСТ: АЛЕКСАНДР НЕСТЕРОВ

Обеспечение устойчивого развития сельского хозяйства и села — одно из приоритетных направлений исследований ученых Вологодского научного центра РАН. Как показывают результаты их работ, в последние годы в данной сфере сложились неоднозначные тенденции развития, учет которых крайне важен при совершенствовании региональной аграрной политики.

Сельхозпроизводство: надои растут, а посевы снижаются

Как известно, в сельском хозяйстве региона значительную роль играет мясо-молочное скотоводство. Так, с 2015 года поголовье в сельхозорганизациях хоть и не намного, но увеличилось: крупного рогатого скота — на 3,3%, коров — на 2,6%. Средний надой молока на одну корову тоже растет (см. таблицу). Лидерами по производству молока традиционно являются Вологодский и Грязовецкий районы.

Объемы производства мяса скота и птицы в 2015–2019 годах в области несколько снизились (на 9,6%). Одна из главных причин — закрытие таких довольно крупных производителей свинины, как ЗАО «Ботово» и СПК «Уломское». Но зато производство мяса птицы за последние годы выросло на 2,7 тыс. тонн, или 32%, а производство говядины — на 0,4 тыс. тонн или 3,3%.

В растениеводстве области, а оно подчинено нуждам животноводства и удовлетворению его потребностей в кормовой базе, происходит следующее.

1. Площади посевов сельхозкультур продолжают постепенно снижаться. Так, общая посевная площадь в этом году составила 337,5 тыс. гектаров (на 3,8% меньше посевных площадей предыдущего года; на 7,6% — площадей 2015 года). Посевы льна за пять лет вообще сократились на треть. И это при том, что в области не используется более 360 тыс. гектаров пашни (см. таблицу).

2. За пять лет значительно сократился валовой сбор зерна и зернобобовых культур, а также льноволокна: на 23,7 и 67,4% соответственно. Зато валовой сбор картофеля увеличился на 13,6%, овощей открытого грунта — на 0,6%, плодов и ягод — на 64,5%.

3. Урожайность основных зерновых культур (пшеницы, овса, ячменя) в регионе варьируется из года в год и зависит в основном от погодных условий. Так, например, лишь в 2017 году ущерб сельхозтоваропроизводителей от переувлажнения почвы составил 288,6 млн рублей.

Также в значительной степени на урожайность влияет и применение удобрений, химическая мелиорация почв. По данным Агрохимцентра «Вологодский»,

в 2019 году минеральные удобрения были внесены на площади 184,4 тыс. гектаров, что составляет лишь 54% от посевной площади, органические — на площади 18,4 тыс. гектаров (5,4% от посевной площади). По мнению ученых из ВолНЦ РАН, сохранение подобной ситуации в течение длительного периода может оказать значительное негативное влияние на плодородие почв и урожайность культур.

В целом в 2020 году, по официальным данным, уборка урожая в области прошла по плану.

Таким образом, стратегически важная для области отрасль мясо-молочного скотоводства активно развивается: увеличивается поголовье КРС, повышается продуктивность животных, объемы производства мяса и молока, совершенствуется селекционно-племенная работа. Вместе с тем наблюдается значительное снижение поголовья свиней и объемов производства свинины. Заслуживает пристального внимания значительное сокращение посевных площадей, что вкуче с нестабильным уровнем урожайности культур, низким уровнем внесения минеральных и органических удобрений

СЕЛЬХОЗПЯТИЛЕТКА: ЖИВОТНОВОДСТВО И РАСТЕНИЕВОДСТВО ВОЛОГОДСКОЙ ОБЛАСТИ В 2015–2020 ГОДАХ

Показатель	2015	2016	2017	2018	2019	2019 к 2015, %	2020	
							По состоянию на август 2019*	По состоянию на август 2020*
Поголовье скота (на конец года), тыс. голов								
Крупный рогатый скот в сельхозорганизациях	143,3	144,5	146,8	147,7	148,0	103,3	146,1	146,4
Коровы в хозяйствах всех категорий	75,8	75,7	76,4	77,0	76,3	100,7	76,2**	75,7**
Коровы в сельхозорганизациях	68,1	68,0	69,5	70,2	69,9	102,6	69,3	69,2
Производство основных видов продукции молочного и мясного скотоводства, тыс. тонн								
Говядина (в убойном весе)	12,0	12,6	12,3	12,5	12,4	103,3	9,6***	10,1***
Скот и птица на убой в убойном весе	33,3	38,0	30,4	26,6	30,1	90,4	24,3	27,5
Молоко	469,6	489,3	508,6	532,0	560,6	119,4	350,8	374,4
Продуктивность скота								
Средний надой молока на одну корову в сельхозорганизациях, кг	6 411	6 670	6 916	7 162	7 582	118,3	5 054	5 407

Посевная площадь, тыс. га									
Вся посевная площадь	365,3	365,0	355,1	355,8	350,8	96,0	337,5		
Зерновые и зерно-бобовые культуры	116,7	116,4	111,3	103,8	103,3	88,5	92,7		
Лен-долгунец	5,8	5,8	5,3	4,7	4,7	81,0	3,8		
							По состоянию на 30.10.2020****	По состоянию на 30.10.2020****	
Валовой сбор продуктов растениеводства, тыс. тонн									
Зерно и зернобобовые (вес после доработки)	252,7	222,5	139,2	163,0	192,7	76,3	190,9	142,6	
Льноволокно	4,3	3,4	1,9	2,6	1,4	32,6	—	—	
Урожайность сельскохозяйственных культур с посевной площади, ц/га									
Зерно (вес после доработки)	21,7	19,1	12,5	15,7	18,7	86,2	17	23	
Льноволокно	7,3	6,0	3,6	5,5	2,9	39,7	—	—	

Источник: Вологдастат, департамент сельского хозяйства и продовольственных ресурсов Вологодской области.

* Без учета подсобных хозяйств организаций. ** По данным Вологдастата на конец сентября 2020 года.

*** КРС в живом весе. **** В амбарном весе.



сказывается на снижении валовых сборов продукции растениеводства.

Развитие инфраструктуры сельских территорий

В последние пять лет управление развитием муниципальных образований и сельских территорий области идет по трем ключевым направлениям: это проект «Народный бюджет», градостроительные советы и госпрограмма «Комплексное развитие сельских территорий».

Так, в 2018–2020 годах было проведено 42 градсовета во всех районах и городах области. На советах приняты решения по финансированию строительства, реконструкции и модернизации 650 объектов социальной и инженерной инфраструктуры: на 415 объектах работы уже завершены, на 101 завершатся до конца 2020 года. Объемы финансирования решений градсоветов на 2019–2020 годы внушительные — 29 млрд рублей (на 2021–2023 годы — 19,3 млрд). По результатам опроса глав муниципалитетов, проведенного ВолНЦ РАН, установлено, что большинство (56–65%) опрошенных высоко оценили эффективность этой формы взаимодействия власти и местного самоуправления. Вместе с тем 46% глав сельских поселений оценивают данные мероприятия лишь на удовлетворительно.

Ключевыми факторами, которые влияют и могут повлиять в дальнейшем на своевременную и качественную реализацию проектов и решений градсоветов, по мнению опрошенных глав, являются:

- низкое качество разработанной частными подрядчиками проектной и иной документации;
- сложности и значительные сроки проведения соответствующих экспертиз (историко-архитектурной, экологической и т. д.);
- отсутствие специалистов с необходимой квалификацией в органах местного самоуправления;
- недостаток средств местного бюджета на софинансирование расходов по реализации проекта, на выполнение поручений.

Динамично развивается областной проект «Народный бюджет», в рамках которого проекты, формируемые

на местах, финансируются за счет средств населения, бизнеса, областного и местного бюджетов. Если в 2015 году за счет «Народного бюджета» было реализовано 60 проектов, то в 2020-м — уже 976 проектов во всех районах области. Проект «Народный бюджет» положительно оценивается подавляющим большинством опрошенных глав муниципалитетов области: более 94% респондентов указали в своих ответах на то, что он позволяет эффективно решать проблемы развития муниципальных образований.

С этого года начала реализовываться новая государственная программа — «Комплексное развитие сельских территорий». В Вологодской области общий объем финансирования мероприятий данной программы в 2020 году составит 427,15 млн рублей. Ее задачами являются: улучшение жилищных условий сельского населения; повышение уровня комплексного обустройства населенных пунктов, расположенных в сельской местности, объектами социальной, инженерной и транспортной инфраструктуры; обе-

ЕСЛИ В 2015 ГОДУ ЗА СЧЕТ «НАРОДНОГО БЮДЖЕТА» БЫЛО РЕАЛИЗОВАНО 60 ПРОЕКТОВ, ТО В 2020-М — УЖЕ 976 ВО ВСЕХ РАЙОНАХ ОБЛАСТИ.

спечение сельскохозяйственных товаропроизводителей квалифицированными специалистами; предотвращение распространения борщевика Сосновского и др.

Однако нужно учитывать, что в марте 2020 года объем финансового обеспечения госпрограммы в целом по стране был сокращен в 1,5 раза. Кроме того, по мнению ученых из ВолНЦ РАН, к разработке проектов этой программы необходимо подходить комплексно и системно, привлекая для определения приоритетов и разработки проектов местных жителей, представителей власти, науки и бизнес-сообщества. Важно, чтобы такие проекты давали долгосрочные эффекты и были направлены на решение не только первоочередных локальных проблем, но и на достижение стратегических целей и задач развития муниципалитетов.

Наконец, для развития социально-культурного пространства сельских территорий важную роль играет программа губернатора «Сельский дом культуры», рассчитанная на 2019–2023 годы. Она направлена на развитие и комплексную модернизацию материально-технической базы сельских клубов и домов культуры. Ежегодно ремонтные работы будут проходить в муниципальных учреждениях каждого района области. За весь период реализации проекта будет отремонтировано не менее 130 объектов. Предполагается, что обновленные дома культуры станут центрами притяжения жителей, послужат для их досуга и вовлечения в совместные дела на общее благо.

Наука во благо развития села

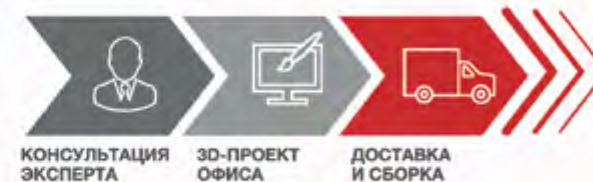
Научные исследования по тематике сельского хозяйства в ВолНЦ ведут сотрудники отдела проблем социально-экономического развития и управления в территориальных системах, СЗНИИМЛПХ и лаборатории биоэкономики и устойчивого развития.

Среди перспективных направлений исследований, результаты которых могут быть использованы в сельском хозяйстве и развитии сельских территорий региона, можно выделить следующие:

- система нормированного кормления высокопродуктивных коров с учетом их физиолого-биохимической оценки;
- совершенствование племенных и продуктивных признаков крупного рогатого скота на основе получения и использования лучшего мирового и отечественного генофонда молочных пород КРС;
- разработка ресурсосберегающих технологий создания высокопродуктивных агрофитоценозов кормовых культур;
- использование биопрепаратов в практике растениеводства и животноводства;
- разработка механизма управления комплексным устойчивым развитием сельских территорий в условиях реализации Стратегии пространственного развития РФ до 2025 года. **Р**

Проект «Развитие территорий» реализуется при поддержке управления информационной политики Вологодской области.

ГОТОВЫЕ РЕШЕНИЯ ДЛЯ БЫСТРОГО СТАРТА И ЭФФЕКТИВНОЙ РАБОТЫ



Комплексный офис



Эргономичные кресла



IQ



Saturn CH

Решения организации пространства



AV 128



Index

Базовые рабочие места



Узнайте, как организовать рабочую среду:

г. Череповец,
пр. Победы, 93-Б
8 (8202) 26-30-95

ЦИФРОВАЯ РЕАЛЬНОСТЬ



ТЕКСТ: ТАТЬЯНА ПРЕНИЧЕВА

Для одних вологодских компаний пандемия коронавируса и уход на удаленку стали стимулом для автоматизации бизнес-процессов, другие же давно активно используют в повседневной работе различные программные продукты и онлайн-сервисы. Мы попросили и тех, и других рассказать, насколько и почему тема цифровизации бизнеса актуальна для них именно сейчас.

Константин ШЕПЕЛЬ, генеральный директор ООО «Имвид»:

— Мы пользуемся комплексной программой автоматизации производства, которая называется УПП («Управление производственным предприятием»). Она создана на основе бухгалтерской системы «1С» и является ее ответвлением. УПП позволяет синхронизировать все производственные процессы, начиная от производства и заканчивая бухгалтерским учетом.

В сфере продаж мы используем систему CRM, которая дает возможность комплексно подходить к работе с клиентами, знать, когда они к нам обращались, вести статистику.

В пандемию все инженерно-технические работники нашего предприятия были переведены на удаленную работу. На производстве работали только операторы и их помощники. Соответственно, нам пришлось пользоваться различными программными продуктами, которые

позволили удаленно осуществлять руководство производственным процессом.

Сейчас мы внедряем новое программное обеспечение. Это необходимо для того, чтобы присутствие работника на предприятии не было обязательным, чтобы у него была возможность полноценно работать из дома или из командировок. Я считаю, что тема автоматизации и цифровизации очень актуальна сегодня не только для нас, но и для любого современного бизнеса.

Андрей ГАНОВ, директор Вологодского филиала ПАО «Ростелеком»:

— «Ростелеком» относится к категории непрерывно действующих организаций. В нашей компании ведется постоянная работа над оптимизацией внутренних бизнес-процессов, поэтому мы оказались одними из тех, кто смог оперативно

сориентироваться в сложившейся ситуации.

Мы высокотехнологичная компания, услуги которой помогают бизнесу организовать работу вне офиса. Это, например, «Виртуальная АТС». Услуга позволяет настраивать переадресацию входящих вызовов на мобильные телефоны сотрудников, а затем получать запись разговоров и проводить их аналитику. Кстати, мы наблюдаем и увеличение продаж сим-карт нашей мобильной связи.

Также корпоративные клиенты активно подключают услугу видеонаблюдения, благодаря которой они в режиме онлайн отслеживают происходящее на своих объектах. Появился интерес к тепловизорам. С их помощью «Ростелеком» может организовать на предприятиях высокоточную систему мониторинга температуры сотрудников.

Наш виртуальный центр обработки данных — это хорошее решение для небольших компаний, по сути, альтернатива собственной IT-инфраструктуре: вычислительные мощности находятся на облачной платформе «Ростелекома», а компании могут использовать

их для размещения информационных систем, приложений, веб-сайтов.

Ну и самое, пожалуй, необходимое в эпоху диджитализации — сервисы информационной безопасности. Они нужны для предотвращения несанкционированного доступа к файлам и оборудованию предприятий, спасают от использования, раскрытия, искажения, исследования, перезаписи или уничтожения информации.

Все эти сервисы мы применяем и в своей работе.

Галина УХАНОВА, интернет-маркетолог:

— Мой главный инструмент — «Google Документы». Я обслуживаюсь в банке «Точка», так что счета и акты давно уже делаю самостоятельно, без помощи бухгалтера. Для связи пользуюсь мессенджерами: Telegram, «ВКонтакте», WhatsApp.

Приведу пример. Во время пандемии я проводила свой образовательный курс. Для него был создан общий чат в Telegram, домашние задания выдавались и проверялись в «Google Документах», встречи проводились в Zoom.

Под каждого клиента в начале работы я создаю папку на «Google Диске», где хранятся все документы (договоры, счета, акты, план работы, отчеты). К части этой папки предоставляется доступ клиенту. Специфика моей работы такова, что у меня и до пандемии и самоизоляции не было особой необходимости во встречах с клиентами — все вопросы, как правило, решаются удаленно.

Дмитрий БУШЛАКОВ, директор бутик-отеля «Библиотека»:

— Мы пользуемся различными сервисами и программами. «Эдельвейс» — система управления отелем, Iiko («Айка») — товаро-учетная программа управления рестораном, «1С» — для налоговой отчетности, «Сбербанк

Онлайн» и «Сбербанк Бизнес Онлайн» — для отслеживания операций по счету, ведется система видеонаблюдения работы заведения через интернет.

Также мы передаем данные по проживающим гостям в органы миграционного учета с помощью специального функционального модуля.

Мы вели работу по автоматизации бизнес-процессов и до начала пандемии. Сейчас все уходит в цифру, и мы следуем этой тенденции. Доля наличных платежей с каждым годом становится все меньше. Вся цивилизация, сервисы, общение переходят на цифровой формат, от этого никуда не уйти.

Вячеслав КОРЯКОВСКИЙ, учредитель и генеральный директор компании «Интерпласт»:

— Мы пользуемся обширным арсеналом программных продуктов. В основе — CRM-система, раньше мы использовали АтоCRM, но сейчас перешли на Bitrix24 — у нее более обширный функционал. Телефония у нас от «МТТ-бизнес», она записывает звонки в CRM и распределяет их между менеджерами в рабочее и нерабочее время. Для записи звонков с корпоративных мобильных телефонов мы используем сервис «Мои звонки», для СМС-рассылки своим клиентам — СМС.ру, а для общения с клиентами через мессенджеры используем приложение Ipniko. Базу «холодных» клиентов собираем через «Контур.Компас». Коммерческие предложения формируем с помощью «КП10». Бухгалтерию мы ведем в «1С:Бухгалтерия 3.0», для финансового учета используем сервис «Финолог». А для личного

планирования я использую приложение TickTick.

Курс на автоматизацию и цифровизацию процессов в своей компании мы взяли еще до пандемии, в этом плане она на нас никак не повлияла. В сегодняшней сумасшедшей конкуренции выигрывать будут самые эффективные и прогрессивные компании. И мы намерены в этой борьбе победить!

Олег БАРИНСКИЙ, президент ГК «Морсен»:

— В своей повседневной деятельности мы пользуемся Iiko («Айка») — системой автоматизации для ресторанного бизнеса. Для решения внутренних корпоративных вопросов мы используем «Мегаплан». Кроме того, у нас разработано собственное мобильное приложение «Морсен», в котором клиент может сделать заказ, использовать бонусные баллы, а мы можем получить обратную связь.

Пандемия не ускорила процесс цифровизации бизнес-процессов в нашей сети ресторанов, но внесла в него определенные коррективы. Процесс внедрения цифровых технологий в наш бизнес мы начали в августе 2019 года. В пандемию доставка была единственной формой работы, поэтому доработку сайта пришлось приостановить и переключить внимание на совершенствование процесса доставки еды.

Те компании, которые внедряют в свою деятельность инновационные программные продукты, выходят в лидеры рынка. Крупные предприятия могут позволить себе содержать целый штат IT-специалистов, для нас же внедрение цифровых инноваций бывает сложным и дорогостоящим процессом. Но стараемся идти в ногу со временем, возвращаем свои IT-кадры. **BB**

НОВАЯ НОРМАЛЬНОСТЬ: КАК ПЕРЕСТАТЬ ТРЕВОЖИТЬСЯ И ПРИНЯТЬ СВОЕГО РЕБЕНКА

ТЕКСТ: ПАВЕЛ МИЛЮКОВ

Современные родители сталкиваются со множеством переживаний, ежедневно пытаюсь ответить на вопросы: каким вырастет их ребенок, что делать, чтобы не травмировать его психику? Особенно часто мы задаемся этими вопросами в период продолжающейся пандемии. Вот что советует психолог и публицист Людмила ПЕТРАНОВСКАЯ в своих лекциях и книгах тем, кто хочет более осознанно воспитывать детей.



Не требуйте от себя слишком многого

Известно: на детях очень сильно отражается, как родители строят отношения с ними. Да, ребенка надо принимать, понимать, идти навстречу его потребностям. Но обратная сторона такого осознания — фетишизация теории привязанности, из-за которой родители находятся в постоянном страхе сказать что-то не так, травмировать детей, недопринять... «Не надо ломать и переделывать себя», — считает Петрановская, советуя избавиться от «родительского невроза». «Если мы уверены в себе как родители, мы понимаем, что разберемся. Когда мы не уверены в себе, не уверены, что разберемся, мы устанавливаем жесткие правила», — объясняет она. В этом случае психолог советует «больше прислушиваться к себе, быть больше в контакте с собой, не стараться следовать жестким рецептам, а отталкиваться от ситуации», чтобы почувствовать себя комфортно в роли родителя.

Не подчиняйте ребенка своим ожиданиям

«Принятие ребенка — это работа, которую родители делают всю жизнь», — уверяет Петрановская. По ее словам, дети четко вычисляют ту сферу, которую родители в них не принимают, и «выдают» именно это. «Принятие ребенка со всеми его особенностями — это не про то, что нужно всегда ему все разрешать, со всем, что он говорит,

соглашаться, а про то, что мы его должны принимать таким, какой он есть», — считает психолог.

Чтобы было проще принимать своих детей, очень важно быть в контакте с собой и принимать себя, считает психолог. Собственные неудовлетворенные потребности вызывают неоправданные ожидания от детей. «Если вы мечтаете о чем-то, что вам не было дано, сделайте это для себя! А своему ребенку позвольте быть к этому равнодушным», — советует Петрановская.

У ребенка есть право не хотеть: не хотеть делать уроки, не хотеть ходить в скучную школу — это нормально. Лучшая тактика для родителя в этом случае — не стараться мотивировать ребенка, а присоединиться к нему: «Например, рассказать, как вы сами справляетесь с делами, которые делать не хочется».

И нужно «перестать прыгать» вокруг ребенка — в знак протеста он может отказаться вообще от всех притязаний. «Так проявляется его отказ жить по вашим правилам. Когда вы пытаетесь его поднять с дивана, вы — активное начало, вы — источник всех мотиваций, желаний, решений. Чем больше вы вокруг него прыгаете, тем больше он закрывается. Нужно просто отойти, сказать: “Это твоя жизнь, ты живешь ее, как хочешь, если что — кричи”», — пишет она.

Образования один раз на всю жизнь не существует

Образовательные стратегии меняются на глазах. Многих родители наставляли так: хорошо учись в школе, закончи хороший вуз, и твоя карьера гарантирована. И «мы по-прежнему, по инерции выносим детям мозг в 17 лет, в старших классах школы: “Нет, ты выбери. Нет, ты определись. Нет, что тебе интересно. Нет, это важно, нужно выбрать”».

Но никакого образования один раз на всю жизнь больше не существует. Петрановская приводит такой пример: «С каждым годом растет количество молодых людей, которые для второй ступени высшего образования выбирают не ту специальность и часто совсем далеко отстоящую от той, которую они

окончили на первой ступени. И если раньше это происходило в контексте разочарования, ошибки первого выбора, то сейчас это обычное, нормальное дело. И многие студенты вообще считают, что это нормально: поучился тут — поучись теперь чему-то другому».

Определитесь с собственными ценностями

Чтобы опереться на что-то в принятии решений и снизить градус тревожности в мире неопределенности (что будет с общим и допобразованием во «второй волне» коронавируса, какую профессию выбрать, чтобы она была востребована), нужно понять, что для вас действительно ценно. Опереться «не на то, что кто-то сказал, не на то, что сейчас все делают, не на то, что у меня сейчас левая пятка вдруг захотела. А на то, что соответствует или не соответствует моим жизненным ценностям: что я как человек хочу, что я как человек хочу оставить в мире, что я как человек хочу сделать со своей жизнью... Это то, что очень хорошо, чтобы дети умели. И первый, самый простой способ обучения детей — это “сделай сам — ребенок копирует”».

Научитесь вставать на хозяйскую позицию

Следует научиться самим и научить детей вставать не на «оценочную», а «хозяйскую» позицию. Петрановская описывает это так: «У взрослых принято доносить до детей, в чем они неправы, что должны сделать: “Ты такой-сякой, ты неусидчивый, ты неорганизованный, сделай что-нибудь”. Но можно пригласить ребенка в хозяйскую позицию: “Давай посмотрим, что вообще у тебя хорошо получается, что плохо, что тебе легко дается, что тяжело. И когда мы найдем, что что-то тебе легко дается, у тебя тут способности, что мы с этим делаем? Как мы будем это использовать? А когда мы обнаружим, что тебе что-то трудно дается, у тебя тут слабые стороны, что мы с этим делаем? Что бы ты сам хотел изменить? Какие усилия нужно приложить, чтобы это изменить? Стоит ли это этих усилий?”».

«Вместо этого мы все время выдаем оценочные суждения и совершенно не спрашиваем у ребёнка, что он сам про это думает и чего вообще он сам бы хотел в себе апгрейдить, а что его в общем устраивает», — говорит психолог.

Ценность отношений

Человеку как существу социальному важно иметь отношения — стабильные, поддерживающие, конструктивные: «Нам важно, чтобы мы в этих отношениях были полезны и получали обратную связь, что наше участие людям важно».

Психолог обращает внимание, что родители почти не говорят об этом с детьми, в лучшем случае показывая пример хороших семейных, дружеских, профессиональных отношений. Тем временем дети катастрофически лишены общения со сверстниками: «Если вы посмотрите на жизнь современного городского ребенка, вы увидите, что спонтанных отношений со сверстниками практически нет. Даже того, что было раньше в городах — это городские дворы, куда хотя бы в каникулы, хотя бы на выходные можно было утром уйти и до вечера не появляться, все это время общаясь со сверстниками, тренируясь вот в этом всё — в дружбах, в предательствах, в предъявлении претензий, в том, как поругаться, а потом помириться, — всего этого сейчас нет... Мы засовываем ребенка в машину, везем его на занятия, на этих занятиях дети между собой не взаимодействуют. Они взаимодействуют вертикально с педагогом, выполняя его распоряжения. После занятий мы встряхиваем их в комбинезон, опять везем куда-то на следующие занятия или делать уроки. В школе взаимодействия между детьми не поощряются вообще. В идеале любая школа пытается сократить свободное взаимодействие детей, на переменах и т. п.».

Петрановская заключает, что компетентность в отношениях (умение их создавать, строить и поддерживать) — это то, во что необходимо вкладываться в первую очередь. Другие компетенции — в науке или искусстве — могут впоследствии и не пригодиться. **BB**

ЧЕМ ПОЛЕЗНЫ БЕГОВЕЛЫ



ТЕКСТ: АЛЕКСАНДР НЕСТЕРОВ

Зачем двух-четырёхлетним детям ходить на тренировки в школу беговелов? Многие родители хотят просто занять чем-то ребенка, но чтобы его энергия тратилась с пользой. А в столь раннем возрасте вариантов не так уж много. Есть ряд веских причин, по которым взрослым стоит присмотреться к этому виду малышоваго спорта.

Учимся играя

Все тренировки проводятся в игровой форме, поэтому дети посещают их с желанием. Учиться ездить на беговеле — это очень веселое и увлекательное занятие. Например, в вологодской школе Bike Me кроме тренировок на беговеллах есть и другие мероприятия, которые наверняка понравятся вашему ребенку. Это беговелогонки, беговелопоходы, различные соревнования и тематические квесты.

В то же время у ребенка формируются зачатки спортивной дисциплины, малыши начинают понимать структуру тренировки, авторитет тренера. Учатся работать в команде, взаимодействовать друг с другом. Эти навыки очень важны, ведь беговелы — отличный старт для других видов спорта (футбол, хоккей и другое) в дальнейшем.

Быстрота обучения и повод для гордости

Беговел для детей раннего возраста интуитивно понятен, ведь ходьба и бег — это так естественно! Вы почти сразу увидите результат тренировок.

В школе Bike Me есть группы разного уровня катания: начального, среднего и профи. Тренер направит вашего ребенка в группу более высокого уровня, как только малыш будет к этому готов.

Систематические занятия помогут и на тренировках, и на состязаниях. На беговелогонках или трюковых

соревнованиях ваш малыш сможет завоевать свой первый кубок или медаль. Чем не повод для гордости?

Улучшение координации и профилактика заболеваний

Тренировки на беговеллах развивают координацию движений, чувство равновесия и балансировочные навыки ребенка.

ТРЕНИРОВКИ НА БЕГОВЕЛАХ — С 2–6 ЛЕТ, НА РОЛИКАХ — С 3–11 ЛЕТ, НА ВЕЛОСИПЕДЕ — С 3–7 ЛЕТ. ВСЬ ИНВЕНТАРЬ ДЛЯ ЗАНЯТИЙ ПРЕДОСТАВЛЯЕТСЯ БЕСПЛАТНО.

С беговелом можно (и даже нужно!) пропустить этап катания на трех- или четырехколесном велосипеде, а сразу начинать осваивать двухколесный велосипед.

Ребенок учится координировать свои действия в движении и на скорости, оценивать ситуацию рядом и на расстоянии, улучшается быстрота реакции.

Беговел отлично развивает опорно-двигательный аппарат, равномерно задействует все группы мышц, тренирует вестибулярный аппарат. Ведущие ортопеды рекомендуют именно катание на беговеле для того, чтобы выправить проблемы стопы у детей 2–4 лет,

поскольку базисом для правильного развития ног и стоп является активное симметричное движение ног.

Активное катание на беговеле повышает гемоглобин, аппетит, улучшает сон. А все потому, что учащенное дыхание при быстрой езде насыщает кровь кислородом. Такой ребенок более открыт для игр и общения, он чаще находится в бодром и хорошем настроении.

Развитие интеллекта

Вы спросите: как такое возможно? Дело в том, что у детей в раннем возрасте физическая активность напрямую влияет на умственное развитие: чем больше ребенок двигается, тем интенсивнее развивается его мозг, больше связей вырастает между клетками.

При езде на беговеле ребенок невольно делает так называемые перекрестные шаги, или кросс-кролы. Эти простые движения помогают активно и параллельно (!) развивать оба полушария головного мозга. **Р**

bike me

■ Вологда, ул. Костромская, 4;
ул. Пугачёва, 75
■ (8172) 700-907
■ vk.com/bike_me_vologda

ТХЭКВОНДО УЧИТ БЫТЬ ДОБРЕЕ



фото: Алексей Сорокин

ТЕКСТ: СВЕТЛАНА СОКОЛОВА

Вологодская региональная федерация тхэквондо существует с 2011 года. За это время ее основателю Евгению БЕРЕЗИНУ удалось привить вологжанам устойчивый интерес к этому виду спорта, переставшему быть чем-то экзотическим.

— Я сам профессиональный спортсмен, долгое время тренировался в Архангельской области. Решил открыть что-то свое. Узнал, что в Вологодской области нет организаций, которые проводят тренировки по тхэквондо, приехал и зарегистрировал школу. Тогда мало кто об этом виде спорта знал, сейчас же наша школа достаточно известна. Если поначалу к нам ходили не больше 10 человек, то потом число учеников выросло до 400. Проводим тренировки не только в Вологде, но и в Грязовце, Тотьме. В планах открыть школу в Череповце, пока ищем достойного тренера.

Наша федерация сотрудничает с Союзом тхэквондо России. В этом году в гости приезжал президент федерации Анатолий Терехов. Побывал в нашем зале и высоко его оценил. Он дал разрешение на проведение первенств и чемпионата России.

— Почему спорт важен для детей?

— Любой спорт учит ребенка дисциплине, забирает его с улицы, развивает полезные навыки, причем не только физические, но и психологические. Тхэквондо делает человека общительнее, дружелюбнее. Тхэквондо — восточное единоборство и базируется на философии, по которой человек должен расти в гармонии и доброте. Обучившись приемам боя, он не будет применять их направо и налево, наоборот, всегда будет стараться сгладить конфликты.

— Но не травмоопасны ли занятия?

— Тхэквондо является полноконтактным видом спорта, но у каждого спортсмена имеется защитная экипировка голени и предплечья, протектор на тело, шлем, капа. Риск потянуть связки или сломать кость такой же, как во время прогулки или пробежки по улице. За девять лет нашей работы не было ни одной серьезной травмы. Аналогичная ситуация и в других регионах России, да и в мире тоже.

— С какого возраста лучше всего начинать заниматься тхэквондо?

— Я бы посоветовал отдавать детей на занятия с 6–7 лет. В этом возрасте дети уже более-менее самостоятельны и адекватно воспринимают окружающее. Можно приводить на занятия и в 4 года, это неплохо для общефизической подготовки. В 6–7 лет мы уже тренируем технику, а с 13–14 лет еще и тактику.

— Как мотивировать ребенка заниматься спортом?

— Для успешных тренировок необходим треугольник: ребенок — тренер — родитель. Только в этом случае у спортсмена все получится. Если родители достаточно времени уделяют воспитанию детей, то тренеру остается лишь развивать ребенка в выбранном виде спорта. Очень важно, чтобы ребенок видел интерес родных к его занятиям. Никогда не нужно ругать ребенка за неудачи. Обязательно нужно вместе искать выход из поражения, чтобы в следующий раз показать лучший

результат. Но универсальных рецептов здесь нет: каждый спортсмен — это личность, и к каждому нужно находить свой подход, подбирать нужные слова.

— Каковы успехи ваших воспитанников?

— Пока у нас два ученика, получивших черный пояс — второго и третьего дана. Сейчас еще пять молодых спортсменов готовятся к сдаче экзамена на черный пояс. Среди наших ребят есть победители межрегиональных, общероссийских, международных турниров, есть серебряный призер Европы.

Сам я также периодически выступаю на чемпионатах, привожу золотые медали. Показываю детям на своем примере волю к победе, как нужно трудиться в поте лица, чтобы добиться успеха. Наш вид спорта — олимпийский, в мире им занимаются больше 80 млн человек, в России тоже конкуренция огромная, и пробиться бывает тяжело. Но мы не опускаем руки и смотрим только вперед. **Р**



«Школа тхэквондо Березина»
■ Пошехонское шоссе, 14а
■ +7 911 501-36-03
■ vk.com/taekwondoschoolofberezin



«НАСЛЕДНИКИ»: ИСТОРИЯ ЛЮБВИ К ДЕТЯМ

ТЕКСТ: АЛЕКСАНДР НЕСТЕРОВ

Что значит любить своего ребенка? Ни в чем не отказывать, давать все лучшее? А если на понятие «все лучшее» посмотреть с другой стороны, оценив возможности, впечатления, эмоции, которые получает ребенок вместе со «все лучшим»? Сюда же можно отнести и жизненно необходимые знания.

Как дать своему ребенку качественное образование с ориентацией на семейные ценности, чтобы он мог состояться в жизни, **Наталья Батиг** задумалась 27 лет назад. Тогда она открыла языковой центр «Алиса», а позднее — один из первых в стране центров развития интеллекта, который назвала «Белый кролик». Следующим, вполне закономерным, шагом развития всестороннего образования детей стали частные семейные классы «Наследники». К этому этапу подтолкнула ситуация, в которой весной этого года оказались многие воложжане, оставшиеся практически один на один с обучением своих детей в домашних условиях, когда пришлось не только делать вместе с ними уроки, но и объяснять им новый материал.

Семейные классы стали настоящим спасением для родителей, у которых буквально не оставалось сил самостоятельно учить детей.

Это образовательный проект, рассчитанный на девочек и мальчишек 6–12 лет, которым «Наследники» помогают подготовиться и пройти аттестацию за начальную школу по федеральным государственным стандартам.

«Особенность наших классов в том, что в каждом учится лишь по 10–12 человек, каждый ребенок на виду, — делится Наталья Батиг. — Помимо учителя, в каждом классе работает ассистент, а также методист, контролирующий качество работы учителя. А еще в каждом классе есть преподаватели-предметники. И наша программа — без домашних заданий, вернее, они есть, но дети успевают их выполнить до ухода домой, ведь они

находятся с нами с 9 до 17 часов. Кстати, вторая половина дня расписана по минутам. Судите сами: шахматы, ментальная арифметика, каллиграфия, робототехника, капоэйра, информатика, а еще дети много читают и пересказывают. В конце дня к родителям возвращается ребенок, который позанимался по общеобразовательным предметам, поел, погулял и сходил

В ПЕРИОД САМОИЗОЛЯЦИИ СЕМЕЙНЫЕ КЛАССЫ СТАЛИ НАСТОЯЩИМ СПАСЕНИЕМ ДЛЯ РОДИТЕЛЕЙ, У КОТОРЫХ БУКВАЛЬНО НЕ ОСТАВАЛОСЬ СИЛ САМОСТОЯТЕЛЬНО УЧИТЬ ДЕТЕЙ.

на дополнительные занятия. А все выходные и вечера проходят в теплом семейном кругу, без лишних волнений родителей по поводу того, что еще нужно подготовить очередную презентацию к уроку и сделать домашку».

Залог успеха любого образовательного проекта — талантливые учителя. «Мне важно, чтобы у педагога, который приходит работать к нам, уже был опыт выпускного класса, ведь тогда он понимает, к чему должен привести детей. Я очень хорошо отношусь к выпускникам педколледжа и госуниверситета — молодые, энергичные девчонки, но сначала я приглашаю их в ассистенты — набраться опыта. Быть учителем — это большая ответственность. И, как бы банально это ни звучало, учитель должен любить детей. А это трудно понять на собеседовании. Поэтому мы всегда просим провести пробный урок».

Кроме того, учитель должен разделять и миссию школы, не подходить к своей работе формально: «Самое главное для меня — результат. Если ребенок не понимает материал или пропустил занятия из-за болезни, нужно, чтобы учитель остался с ним и позанимался дополнительно».

В планах образовательного учреждения — открытие классов в отдельном здании, где будет своя территория и все необходимые условия для комфортного обучения детей.

Еще одна особенность образовательного процесса в «Наследниках» — отсутствие мобильных телефонов. Их у детей забирают с утра и более того, родителям рекомендуют покупать детям не смартфоны, а кнопочные телефоны. Вместо Всемирной паутины дети погружены в мир классического образования.

«Все начинается с любви», — писал в конце XX века Роберт Рождественский. В веке XXI часто принято считать иначе, ставя на первое место статус и положение, гимназию или лицей, в котором учится сын или дочь. Возможно, и родителям, и учителям стоит помнить, что ребенок как формирующаяся личность нуждается в первую очередь в любви и заботе. В «Наследниках» он получит не только качественное образование, но и тепло человеческих отношений. **P**



■ Вологда, ул. Челюскинцев, 47
■ (8172) 21-20-54, 50-66-22

КАК ПЕРЕСТАТЬ БОЯТЬСЯ ЗАВТРАШНЕГО ДНЯ

ТЕКСТ: ТАТЬЯНА ПРОНИЧЕВА

Мы стали слишком чувствительными: постоянно опасаемся за свое будущее, не в пример далеким предкам, которые жили в условиях неуверенности в завтрашнем дне, и это считалось нормой. Об этом рассуждает клинический психолог, директор Центра образования Института психотерапии и медицинской психологии имени Бориса Карвасарского Александр КЛИМОВ. Как побороть страх перед будущим?



Для современного человека, привыкшего к определенному уровню комфорта, любые внешние изменения становятся настоящим стрессом. И этот страх бывает нескольких видов, объясняет Александр Климов. Рациональный — например, страх потерять деньги или опоздать на важную встречу. Этот страх побуждает к действию. А есть иррациональный — разрушающий, близкий к фобии. Тревога, связанная с осознанием того, что всё, во что вкладывался, в любой момент может быть отнято. Осознание бессмысленности происходящего провоцирует развитие не лучших личных качеств, разрушает не только самого человека, но и его отношения с близкими.

С точки зрения экзистенциальной тревоги людей беспокоят темы конца пути — смерти, одиночества, свободы. «Ключевой вопрос: если в любой момент все может закончиться, то на что я

фактически еще могу иметь право и что я могу успеть, — говорит Александр Климов. — Вопрос не праздный. Не до конца понятно, насколько внешние обстоятельства и подготовка к ним подконтрольны. У кого работа переносится в онлайн и у кого есть накопления, тем проще. А у кого этого нет, тем гораздо сложнее».

ЧЕЛОВЕК СОЗДАЕТ ОБЪЕКТ ПОЧИТАНИЯ И НАЧИНАЕТ НА НЕГО МОЛИТЬСЯ. В НАШЕЙ КУЛЬТУРЕ ЭТО, НАПРИМЕР, СЕМЬЯ ИЛИ ДЕНЬГИ.

Возможная повторная самоизоляция из-за продолжающейся пандемии коронавируса — проблема, которая волнует многих, и именно она становится той самой рамкой, ограничивающей свободу человека. И здесь, говорит психолог, стоит задаться вопросом, насколько самочувствие и самоощущение человека должно зависеть от внешних событий.

Сравнивая первую волну ограничений с гипотетически возможной второй, стоит отметить, что весной преобладала именно паника. Общее напряжение было крайне высоким, а теперь это грусть и страх перед неизвестным.

Еще одна граница, которая стоит перед людьми, — ассоциирование себя с социальным статусом или положением. «Человек искренне верит, что он менеджер, — приводит пример Александр Климов. — И когда происходит крах работы или карьеры, субъективно рушится вся жизнь. И решить эту проблему удастся,

только если человек будет отвязан от своей социальной роли. Это не значит, что нужно всем пренебречь. Нужно понять, что даже отдельно от всего этого имеешь ценность и значимость. Если это понимать и обратиться к себе, то согласишься с тем, что даже твои планы, намерения и представления о том, как будет складываться жизнь, не имеют такого большого значения по сравнению с тем, как тебе в этой жизни действовать. Это переход от планового реагирования к спонтанному».

Еще одна проблема, тоже существенно мешающая людям жить, — идолопоклонничество. «Человек создает объект почитания, восхваления и начинает на него молиться. В нашей культуре это, например, семья или деньги. Многие относятся к этому прагматично: домик построить, машину обновить, а многие просто делают это ради цели, как будто в этом и есть жизнь», — говорит психолог.

И человек часто выступает заложником своего будущего, ему часто не дает покоя идея несоответствия его возраста и достижений. «Мужчина в 35 лет приходит ко мне и говорит, что у него депрессия. А когда начинаем разговаривать, оказывается, что в общем-то все неплохо: друзья, отношения, творчество. Но если спросить, что его не устраивает, ответ будет: к своим годам он должен иметь достижения больше и лучше. Это тоже форма заложничества, которая убивает всю радость. Одно дело, когда это «драйвиг», а другое — когда «человек-доставител», и делает что-то, стиснув зубы». **BB**



ТРИ ШАГА НАЗАД ОТ КРАЯ ГИБЕЛИ

ТЕКСТ: ОЛЕГ ИВАНОВ,
ЮРИСТ АДВОКАТСКОГО БЮРО «ГУРНЯК И ПАРТНЕРЫ»

Устойчивая стагнация компании, продолжающаяся более года, — очевидный показатель кризиса. Как сохранить предприятие, если оно на грани финансового краха? Какие решения стоит предпринять и как быстро? Есть несколько универсальных решений, позволяющих руководителю сделать правильный выбор.

Причины

При грамотном управлении основная причина развития кризиса в компании — общий спад рынка. Стагнация, продолжающаяся более года, — очевидный показатель кризиса бизнеса. Такие явления несложно отличить от сезонных колебаний, которые редко длятся дольше двух-трех месяцев.

Конечно, свою ложку дегтя внес коронавирус в виде режима повышенной готовности, но нельзя все списывать на него. Еще одна характерная причина возможного кризиса — технологическое отставание от мирового процесса производства. Приватизировав заводы в 90-е, мало кто из собственников поменял методы работы на станках времен СССР, и владельцы не торопятся осваивать новые методы работы с персоналом, например переводить работников на удаленку.

Несмотря на то что в каждой компании причины финансового кризиса индивидуальны, можно выделить несколько универсальных инструментов управления, позволяющих преодолеть временные трудности.

Снижение затрат

Для этого необходимо ужесточить расходы, мотивировать персонал на снижение затрат и сокращение издержек, не связанных с основной деятельностью компании. Необходимо заранее формировать бюджет компании на определенный период, жестче контролировать все виды издержек.

Замечено: когда компания начинает регистрировать междугородние звонки сотрудников, общее количество звонков снижается за счет уменьшения разговоров по личным вопросам. Это применимо и к мобильной связи. Довольно трудно объяснить исходящий звонок со служебного телефона в 23 часа работнику, у которого рабочий день закончился в 18 часов.

Оптимизация денежных потоков

Первое, что следует сделать в этом направлении, — внедрить процедуру ежедневной сверки баланса наличных денег. Это позволит исключить возможные злоупотребления, даст менеджерам достоверную информацию о текущем остатке средств на счетах и в кассе предприятия, что необходимо для принятия решений о текущих платежах.

Работа с дебиторской задолженностью

Четкое разграничение дебиторов по срокам платежа положительно сказывается на сумме дебиторской задолженности. К примеру, могут быть выделены следующие группы дебиторов со сроком погашения: до 20 дней, от 20 до 40 дней и так далее. По каждой из групп нужно назначить ответственного, контролирующего своевременность и полноту выполнения обязательств контрагентами. Целесообразно создать фонд мотивации менеджеров, выплату из которого производить за успешную работу по контролю

срока погашения дебиторской задолженности. Например, 0,5% от объема денежных средств, поступивших в срок, и 0,3% — при поступлении с задержкой в один-два дня.

Работа над ошибками

Серьезным сигналом к активным действиям по предотвращению кризиса на предприятии служит неполучение прибыли в течение нескольких кварталов подряд. Однако в современных компаниях эта величина, отражаемая в бухгалтерской отчетности, весьма условна, поэтому ее можно определить только на основании отчетности всех юридических лиц, имеющих отношение к предприятию.

Считаю, что невозможно выйти из кризиса с помощью тех же людей, под руководством которых предприятие к кризису пришло. Необходимо создать рабочую группу, которая наделается особыми полномочиями. Она должна собрать необходимую информацию и разработать план антикризисного оздоровления, который нужно детально обсудить собственникам предприятия совместно с руководством, рабочей группой и компетентными специалистами.

Своевременное определение кризисного очага (устаревшие технологические процессы, неуправляемый рост издержек, некорректное позиционирование товара на рынке и так далее) в дальнейшем поможет предусмотреть различные меры, вплоть до банкротства, ликвидации или продажи бизнеса. 65

10 ПРИЧИН ПРИЕХАТЬ В БАЛЬНЕОКЛИНИКУ:

- 1 Близость клиники к областному центру — это не только удобство расположения, но и минимальные расходы на проезд до места отдыха
- 2 График работы: без праздников и выходных
- 3 Никаких очередей: у каждого пациента свой график процедур
- 4 Начало лечения в день обращения (сразу после приема врача)
- 5 Отдельные детские программы (для детей от 12 лет) и программы выходного дня
- 6 На территории клиники расположены две скважины с уникальной минеральной водой
- 7 Более 80 оздоровительных процедур
- 8 Лечебная грязь Тамбуканского озера известна своими свойствами, направленными на укрепление здоровья и продление молодости
- 9 Минеральные, жемчужные, пантовые ванны помогут вам восстановить жизненные силы организма
- 10 Удобная форма расчетов: наличный, безналичный, сертификаты, полисы ДМС

ПРОГРАММЫ

- Здоровые суставы
- Здоровые нервы
- Здоровые сосуды
- Здоровая спина
- Худеем без стресса
- Программа выходного дня
- Детская программа для повышения иммунитета

ВОЛОГОДСКАЯ ОБЛАСТНАЯ
БАЛЬНЕОЛОГИЧЕСКАЯ
ЛЕЧЕБНИЦА ИМ.
ПРОФЕССОРА
В.В.ЛЕБЕДЕВА

ВАШ КУРОРТ
РЯДОМ С ДОМОМ!

МИНЕРАЛЬНЫЕ ВАННЫ
ПИТЬЕВОЙ БЮВЕТ
ФИЗИОПРОЦЕДУРЫ
ГРЯЗИ

Вологда
Турундаевская, 7
7 (8172) 21-64-65



СПРОСИЛ ЛИШНЕГО — ОТВЕЧАЙ

ТЕКСТ: НАТАЛИЯ МЕРЗЛЯКОВА,
НАЧАЛЬНИК ВОЛОГОДСКОГО УФАС РОССИИ

Одно из наиболее частых нарушений закона о госзакупках — установление избыточных требований к составу заявки при проведении закупок при строительстве, капитальном ремонте, реконструкции зданий, сооружений и линейных объектов, а также благоустройстве дворов. Вот показательный пример.

В октябре комиссия Вологодского УФАС рассмотрела жалобу участника закупки на положения документации при проведении электронного аукциона, противоречащие Федеральному закону «О контрактной системе» (ФЗ № 44). По мнению заявителя, заказчик необоснованно установил требование о предоставлении конкретных характеристик товара, используемого при выполнении работ.

В частности, заказчик в информационной карте выдвинул требование, что заявка должна содержать согласие участника закупки на выполнение работ на условиях, предусмотренных документацией об электронном аукционе, а также конкретные показатели товара, соответствующие значениям, установленным в документации, и наименование страны происхождения товара.

Комиссия управления ФАС пришла к выводу, что заказчиком нарушено требование ч. 3 ст. 66 ФЗ № 44. Дело в том, что первая часть заявки на участие в электронном аукционе, за исключением случая, предусмотренного ч. 3.1. указанной статьи, должна содержать: 1) согласие участника электронного аукциона на поставку товара (выполнение работы или оказание услуги) на условиях, предусмотренных документацией об электронном аукционе и не подлежащих изменению по результатам проведения электронного аукциона (такое согласие дается с применением программно-аппаратных средств электронной площадки); 2) при осуществлении закупки: а) наименование страны происхождения товара;

б) конкретные показатели товара, соответствующие значениям, установленным в документации об электронном аукционе, и указание на товарный знак (при наличии).

Согласно письму ФАС от 25 июня 2020 года № ИА/53616/20 «По вопросу установления требований к составу заявки (поставляемый, используемый товар)», заказчик при проведении

средства и т. п., используемые при выполнении работ, оказании услуг, без которых невозможно выполнить (оказать) такую работу (услугу).

Например, при выполнении текущего ремонта обоев и клей не передаются заказчику, а используются при выполнении работ. Следовательно, в такой ситуации заказчик не вправе требовать от участника закупки указания в заявке конкретных показателей указанных товаров, и надлежащим исполнением требований Федерального закона «О контрактной системе» является указание в заявке согласия участника закупки на выполнение работ, оказание услуг на условиях, предусмотренных документацией о закупке. При этом в случае, если при выполнении работ по текущему ремонту также производится установка кондиционера, то заказчик вправе требовать указания в заявке на участие в закупке конкретных показателей данного товара, так как кондиционер передается заказчику по результатам выполнения указанных работ, принимается к бухгалтерскому учету заказчика и не является строительным или иным расходным материалом, используемым при выполнении работ, оказании услуг.

В результате жалоба участника закупки признана обоснованной, а заказчик признан нарушившим ч. 5 ст. 65, ч. 3 ст. 66 Федерального закона «О контрактной системе».

Мы рекомендуем заказчикам уделять особое внимание качеству подготовки документации при проведении закупок. **BB**

УПРАВЛЕНИЕ ФАС РОССИИ ПО ВОЛОГОДСКОЙ ОБЛАСТИ РЕКОМЕНДУЕТ ЗАКАЗЧИКАМ УДЕЛЯТЬ ОСОБОЕ ВНИМАНИЕ КАЧЕСТВУ ПОДГОТОВКИ ДОКУМЕНТАЦИИ ПРИ ПРОВЕДЕНИИ ЗАКУПОК.

закупки не вправе требовать предоставления в составе заявки конкретных показателей товара, соответствующих значениям, установленным в документации о закупке, указание на товарный знак, если:

- 1) товар не передается заказчику по товарной накладной или акту передачи;
- 2) товар не принимается к бухгалтерскому учету заказчика в соответствии с ФЗ № 402 «О бухгалтерском учете»;
- 3) товаром являются строительные и расходные материалы, моющие



АВТОМОБИЛИСТЫ БУДУТ ЖИТЬ ПО-НОВОМУ

ТЕКСТ: ЕГОР ЕЛИН

С ноября вступает в силу ряд важных изменений в российском законодательстве. Многие из них затрагивают интересы водителей и автопроизводителей. Вот самое основное.

Порядок извещения о ДТП

Электронное извещение о ДТП в порядке европротокола (то есть без участия полиции) теперь можно оформить в любом регионе, где бы ни произошла авария. Для этого необходимо, чтобы оба участника были зарегистрированы на портале госуслуг и хотя бы у одного из них было установлено приложение «Помощник ОСАГО». До сих пор оформлять мелкие ДТП можно было лишь в нескольких регионах.

Кроме того, Центробанк убрал из правил страхования ОСАГО одно из обязательных требований при составлении европротокола — отсутствие спора между водителями по поводу обстоятельств происшествия. А значит, и относительно виновности одного из участников ДТП. Даже если между водителями остаются разногласия, они смогут оформить извещение о ДТП самостоятельно. Это не приведет к снижению лимита по выплате.

Еще одна новация: европротокол можно будет составить и в том случае, если одна из машин (или обе) принадлежит юрлицу. Требование о том, что оба транспортных средства должны принадлежать физлицам, из правил ОСАГО убрали.

Новые ПТС на новые машины

С начала ноября бумажные паспорта транспортных средств (ПТС) нового образца будут выдавать только взамен утраченных, пришедших в негодность, а также если в документе не осталось граф. Остальные автовладельцы,

купившие сделанные в России или за границей автомобили, на руки получить ПТС не будут. Документ будет существовать только онлайн. Единственное, что выдадут при покупке, — выписку из электронного ПТС. Бумажные паспорта выпущенных ранее машин продолжат действовать наравне с электронными.

Маркировка шин становится обязательной

Маркировка шин и автопокрышек станет обязательной для производителей и импортеров. Поэтапное подключение всех участников рынка к системе «Честный знак» завершится к 1 марта 2021 года. По данным Центра развития перспективных технологий (ЦРПТ), на конец октября промаркировано больше 13,5 млн шин, из них уже в обороте больше 4 млн. Регистрацию в системе прошли все производители и около половины импортеров — почти семь тысяч компаний.

Формально маркировка нужна для борьбы с контрафактом. Однако,

поскольку производители, импортеры и продавцы обязаны за свой счет устанавливать специальные считывающие устройства, а также приобретать марки у монопольных поставщиков, скорее всего, цены на маркируемые товары вырастут.

Тахографы на частных грузовиках

Физические лица, использующие грузовики массой от 3,5 до 12 тонн (категория № 2), экологический класс которых не определен, должны до 30 ноября оснастить свой транспорт тахографами. Прибор позволяет регистрировать скорость транспорта, режим труда и отдыха водителей, тем самым обеспечивая безопасность движения. Транспортные средства оснащают тахографами поэтапно, в соответствии с приказом Минтранса. До 1 марта этого года физлица должны были установить тахографы на грузовики массой больше 12 тонн, экологический класс которых не определен. **BB**

Зимний штраф за летнюю резину

МВД подготовило проект поправок в «Основной перечень неисправностей и условий, при которых запрещена эксплуатация транспортных средств». Если инициативу одобряют законодатели, инспекторы ГИБДД смогут выписывать штрафы за езду на летней резине в зимние месяцы. Сейчас запрет касается лишь старых покрышек с минимальной остаточной глубиной рисунка протектора (у легковых автомобилей для летней резины это 1,6 мм, для зимней — 4 мм). Кроме того, будет запрещено устанавливать разные зимние (или летние) колеса попарно. Сейчас допускается ездить на разных (старых и новых) шинах, если они установлены на разных осях.

САЙТ КОМПАНИИ: 5 ИДЕАЛЬНЫХ РАЗДЕЛОВ ДЛЯ РАЗМЕЩЕНИЯ ВИДЕО

ТЕКСТ: РОМАН БОГАТИН, РУКОВОДИТЕЛЬ «СТУДИИ BRO!»

В одной из предыдущих статей мы рассказывали о площадках, на которых могут демонстрироваться ваши видео. Сегодня наш рассказ о святой святых любой организации — о сайте компании, а также о том, как его прокачать на 200%.



Фоновое видео на домашней странице

Основная идея такого видео — донести до клиента или посетителя сайта, как вы решаете проблемы и что для этого делает ваша компания. Конечно, фоновое видео не должно отвлекать от общего послания стартовой страницы, оно должно формировать атмосферу профессионализма и адекватности, соответствовать ожиданиям клиента. По формату такое видео — это зацикленный ролик не длиннее 30 секунд.

Именно такое видео мы создали для проекта компании «Севергаз» по автономной газификации.

Раздел отзывов

Это один из самых посещаемых разделов почти любого сайта. Согласитесь, всегда интересно, что думают о компании ее клиенты. Понятен скепсис: ведь все отзывы подлежат строгой модерации, но если они оформлены видеозаписями — это вызывает большее доверие.

Такой формат видеоконтента применим для компаний, работающих в самых разных отраслях. Так, наша студия записала серию отзывов для предприятия «Инвестстрой» и производителя деревянных барабанов «ВКБ».

Страницы товаров и услуг

Что мы обычно видим, заходя в карточку товара или услуги? Одну-две фотографии и порой до сотни слов текста. Если вы действительно хотите, чтобы клиенты выбрали вас, то качественное видео на каждой из подобных страниц необходимо. И чем сложнее (дороже) ваш продукт или услуга, тем основательнее должен быть подход. Где-то можно разместить GIF-файл из нескольких фотографий, а где-то — полноценный ролик.

В качестве примеров — сайты компании «Вологдаскан» (бренды Scania и Liugong) и «Трактороцентр» (бренд Massey Ferguson) с обзорами техники.

Видеовизитка в разделе «О компании»

В отличие от фонового видео на домашней странице, упомянутого в пункте 1, визитка должна рассказать о вашей организации подробно и дать возможность посетителю страницы понять, кто вы, какую проблему решаете, чем отличаетесь от других. Иногда уместно дополнить видеовизитку целевыми установками компании: ценностями, принципами, знаковыми внутренними процессами, списком клиентов и побед.

Особая гордость нашей студии — сотрудничество с крупными компаниями России, именно такое видео мы создали для управления организации восстановления основных фондов компании «Газпром трансгаз Ухта».

Раздел «Команда» и личные страницы отдельных сотрудников

Любой продукт создается не начальством, а командой. Если у вас есть возможность предоставить слово сотрудникам, это сделает вас и, как следствие, ваш продукт более человечными в глазах потребителя. Это может быть прямая речь сотрудников или рассказ о них. В таком ролике можно показать, кто именно и за какие моменты отвечает, что позволит снять многие вопросы в выстраивании коммуникаций.

Мы как раз в поиске первого клиента для подготовки такого раздела. Может быть, это будете вы?

Резюмируя, добавлю: сайт лучше прокачивать комплексно, так как многие процессы по созданию видеоконтента могут быть объединены, оптимизированы, выполнены в одном стиле. Услуги по комплексному созданию и последующему сопровождению и актуализации предлагает «Студия BRO!». 📞



Вологда, ул. Ленинградская, 71, корп. 4, оф. 3
+7 911 445-50-50
roman@brovideo.ru | brovideo.ru

АУКЦИОН, ПОЛЕЗНЫЙ ДЛЯ ВСЕХ

ТЕКСТ: АЛЕКСАНДР НЕСТЕРОВ

На обычном аукционе правила устанавливает продавец, а победивший покупатель оказывается... в проигрыше: ведь он, как правило, переплачивает за товар, озираясь на конкурентов. Но есть форматы проведения торгов, когда выигрывают все: и покупатель, и продавец, и общество в целом. За теорию сложных аукционов Пол МИЛГРОМ и Роберт УИЛСОН и получили в этом году премию памяти Альфреда Нобеля по экономике.



От выбора формата аукциона зависит доход продавца

Американские ученые пришли к неожиданным выводам: участники аукциона с общей конечной ценой (common value) делают ставки ниже собственной рациональной оценки, потому что опасаются «проклятия победителя» — заплатить за актив больше реальной цены. «Объект ценен одинаково для всех покупателей, но они не понимают его ценность и пытаются выяснить ее, глядя на других. Например, продается участок для нефтедобычи. Кто бы его ни купил, все извлекут одинаковое количество нефти. Но сколько ее там — неизвестно, у всех компаний разные эксперты и оценки. Поэтому важно, чтобы участники знали, какие ставки делают другие: на основании этого делается вывод о реальной стоимости объекта», — поясняет изданию The Bell ректор Российской экономической школы Рубен Ениколопов.

Есть аукционы, на которых торгуются объекты не только с общей ценностью, но и частной (private value). Например, у произведений искусства тоже есть common value (сколько картина будет стоить через 10 лет), но private value (нравится или не нравится) гораздо выше. Поэтому тот факт, сколько поставили другие участники аукциона, малозначим. От того, что выше — common или private value, зависит выбор формата, выгодного продавцу.

На пользу государству и обществу

Сегодня через аукционы продают не только антиквариат и другие предметы роскоши, но и ценные бумаги, полезные

ископаемые и другие товары, которые сложно реализовать классическими способами (когда устанавливается минимальная цена в качестве отправной, в процессе торгов она пошагово увеличивается, а итог — это последняя максимальная цена, предложенная одним из покупателей).

Уилсон и Милгром приобрели известность, когда в 1994 году применили свою теорию. Тогда американское правительство распродало операторам радиочастоты. Ценность одного объекта зависела от ценности других: чем больше одинаковых частот в соседних штатах достаются одному покупателю, тем ценнее для него каждая. Ученые разработали механизм, с помощью которого на аукцион выставлялись десятки разных частот в разных регионах, покупатели одновременно делали ставки на них, и так несколько раундов. По правилам аукциона ставки можно было менять в зависимости от того, какие ставки делают конкуренты. В результате правительство заработало на аукционе в два раза больше, чем ожидало.

Поскольку в аукционах, которые разрабатывали ученые, продавцом часто являлось государство, перед ними стояла задача не только в том, чтобы продавец получил максимум прибыли, но и чтобы был ощутимый социальный эффект — покупатели должны предоставлять лучший сервис гражданам. Таким образом, Уилсон и Милгром нашли наилучшее сочетание эффективности распределения объектов и максимизации прибыли продавца-государства.

Насущная тема

Милгром недавно актуализировал тему, напомнив о проблемах, которые были связаны с распределением в США аппаратов ИВЛ в пандемию коронавируса: отдельные штаты вынуждены были хаотически конкурировать друг с другом без расширения масштабов поставок таких аппаратов, не понимая структуры рынка. «Мы при разработке теории пытались учесть все аспекты: соперничество участников, возможность распределения ресурсов, а также решение участниками комплексных вопросов», — цитирует ученого The New York Times.

Для России, где все госзакупки — аукционы, разработки американцев весьма полезны. Но государство и крупные компании пока применяют стандартные модели. «Такого, чтобы нанимали консультантов [которые придумывают аукционы под конкретную задачу], я не слышал. Это стоит недешево», — говорит Рубен Ениколопов. 📞

НЕНОРМАЛЬНЫЕ ЛЮДИ

Продолжаем знакомить читателей с заметными сериалами этой осени. Как обычно, фильмы на любой вкус: тут и легкая комедия с элементами гротеска, и серьезная биографическая драма, и атмосферный триллер, предсказавший пандемию.

КОМЕДИЯ

«Беспринципные» (Россия, 2020)

Восьмисерийный фильм Романа Прыгунова собрал звездный каст: Павел Деревянко, Павел Табаков, Николай Фоменко, Юрий Колокольников, Максим Виторган, Ингеборга Дапкунайте, Оксана Акиньшина, Надежда Михалкова... В качестве литературной основы — рассказы модного писателя Александра Цыпкина.

Пять гротескных историй, повествующих о подробностях бытия буржуазных москвичей с Патриарших прудов. Неудобные

инциденты, случающиеся в их интимной среде, схожи с заурядными людскими, которые происходят по всей многоликой стране. Правда, здесь щекотливые стечения обстоятельств разрешаются своеобразно: не сковородкой и скандалом, а с фантазией, порой нездоровой.

Так, Славик мог бы получить статуэтку главного бабника столицы, жена терпит его вранье и даже испытывает интеллигентную вину, познакомившись однажды с одной из его любовниц. Славини приключения многообразны и порой затрагивают другие семьи. Прикрываясь вымышленной дочерью приятеля, конченный подкаблучник вырывается из неразрушимых оков цепкой супруги. Наивная парочка пробивается в высокую тусовку, не представляя, с чем там столкнется.



ДРАМА

«Корона» (Великобритания, 2016 — ...)

Одна из лучших исторических драм современного телевидения исследует тему власти и лидерства. Задача — приоткрыть тайну частной жизни королевы Елизаветы II и показать зрителю человеческую сторону древнего института монархии.

Как пишет кинокритик Иван Филиппов, «Корона» не просто про царствующую особу, а про живого человека: «про девушку, которой страшно и не хочется быть главой государства. Ей хочется быть женой и матерью. Ей страшно, что корона поломает ее отношения с мужем, которому придется пожертвовать всем, что приносит ему удовольствие, и стать фактически декорацией. Она понимает, что ее отношения с сестрой никогда не будут прежними — теперь у нее есть власть разрешить сестре выходить замуж или нет, и это уже никогда

не будут отношения равных. И, кстати, о власти: ей одновременно и хочется иметь ее больше, и не хочется совсем. Хочется, потому что после Черчилля все ее премьер-министры — безвольные тряпки, но ее пугает ответственность, которую она будет нести, если позволит себе больше вмешиваться в жизнь своего королевства».

В ноябре выходит четвертый сезон сериала, всего же планируется снять шесть.



ТРИЛЛЕР

«Эпидемия» (Россия, 2020 — ...)

Новый неизвестный вирус превращает Москву в город мертвых. Электричества нет, деньги потеряли свою ценность, те, кто еще не заражен, отчаянно сражаются за еду и бензин. Сергей с новой семьей живет за городом, где пока еще безопасно. Но он не может бросить в беде бывшую жену с сыном, хоть она и ненавидит его. Сергей едет в Москву и чудом вывозит из умирающей столицы женщину и ребенка. В пути к ним присоединяются отец героя и довольно наглые соседи. Люди, которые в другой ситуации никогда не оказались бы под одной крышей, вынуждены забыть прежние обиды и отправиться в полное смертельных опасностей путешествие к уединенному охотничьему домику в Карелии.

После выхода на стрим-сервисе Netflix сериал вошел в топ-100 рейтинга самых популярных телепроектов IMDb, а Стивен Кинг назвал «Эпидемию» (в международном прокате — To The Lake) «чертовски хорошим русским сериалом»: «Есть чума; там много снега и холода; все пьют водку; небольшой спойлер: маленький ребенок — заноза в заднице».

По словам создателей, сейчас идет работа над вторым сезоном. **BB**

МЕНЕДЖМЕНТ

Джош Кауфман «Сам себе MBA»

Самообразование на 100%

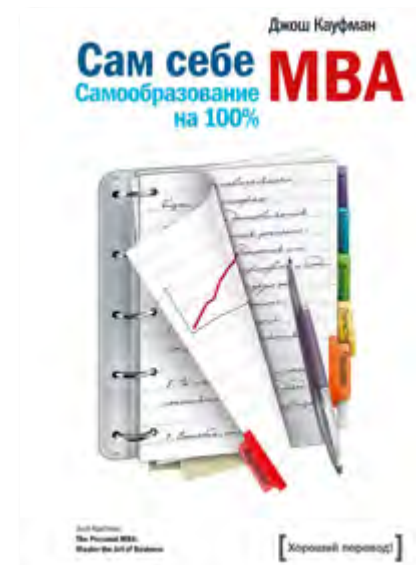
Бестселлер, выпущенный издательством «МИФ» еще в начале 2010-х, не теряет актуальности в условиях «новой реальности».

Автор книги считает, что вложение средств в дорогостоящее обучение в бизнес-школах далеко не всегда оправдано. Даже самые престижные учебные заведения предлагают зачастую устаревшие и шаблонные программы, которые научат скорее мастерству создания слайдов в PowerPoint и бесполезным финансовым моделям, чем работающим методам управления бизнесом.

Кауфман уверен: вы добьетесь больших результатов (и сэкономите деньги), если займетесь самообразованием. В своей книге он излагает основы предпринимательства, маркетинга, продаж, финансового менеджмента, объясняет ключевые понятия в области проектирования систем и личностной психологии.

Из многочисленных теорий и концепций автор отбирает наиболее ценные идеи и подает их в форме простых и запоминающихся ментальных моделей, которые могут быть применены для решения любых бизнес-задач.

Время прочтения книги — около 8 часов. Это самый быстрый курс фундаментального бизнес-образования, без лишней воды и достаточно эффективный.



ПСИХОЛОГИЯ

Джен Синсеро «Не ной»

Новая книга автора нашумевшей книги «Ни Сы» основана на ее личном опыте и посвящена проблеме отношения к богатству и зарабатыванию денег (оригинальное название сочинения — You Are A Badass At Making Money). Издатели обещают читателю переворот в сознании. В частности, вы:

- настроите свое мышление так, чтобы оно притягивало деньги, а не отталкивало;
- выявите скрытые убеждения, которые блокируют получение дохода;
- поймете, что попытки жить экономно не менее энергозатратны, чем зарабатывание;
- научитесь воспринимать деньги как энергетический поток, узнаете секреты управления им;
- откорректируете свою речь, чтобы она перестала поддерживать негативные установки;
- превратите эмоции в один из инструментов заработка;
- узнаете, как превращать идеи в деньги;
- перейдете к действиям.

Книга написана простым языком, есть множество понятных примеров. Она помогает взглянуть на себя, свое поведение в определенных ситуациях под другим углом. Зачем тратить силы для оправдания своей неудовлетворенности жизнью, если можно это исправить? **BB**



ХУДЛИТ

Джулиан Барнс «Мужчина в красном пальто»

Одна из самых ожидаемых в 2020 году книг английского классика постмодернизма. Его исторические книги чрезвычайно современны: история предстает в них не хаотичным бредовым движением, каким она кажется из дня сегодняшнего, а торжеством высшей логики.

Тот самый мужчина в красном пальто, изображенный на обложке свежего романа многозначительно лишен головы: угадайте, мол, кто я. Но никакого секрета нет. Мы знаем, что это Самуэль-Жан Поцци, гениальный хирург, один из создателей современной гинекологии, путешественник, светский лев, ловелас. Портрет никому из нас неизвестного ранее исторического персонажа рисуется на фоне Прекрасной эпохи, бурной светской жизни и сложных связей между Францией и Англией в конце XIX века. Исчезнет ли Поцци в огромном количестве героев (среди которых Сара Бернар и Марсель Пруст) и фактов, которые вываливаются на читателя? Ни разу, ведь Поцци здесь — единственный нормальный человек. Барнса он интересует не столько как герой, добившийся успеха абсолютно на всех фронтах (карьерном, политическом, социальном, эротическом), но прежде всего как человек, сохраняющий «здравый ум в безумный век». **BB**



«МАЛЕНЬКОЕ ПИСЬМО» С БОЛЬШИМИ ДЕНЬГАМИ



Всем известны имена Джеффа Безоса, Билла Гейтса, Марка Цукерберга. Фигура одного из основателей телекоммуникационной корпорации Tencent («Тэнсюнь») Ма Хуатэна на их фоне выглядит куда скромнее. А ведь это наиболее дальновидный представитель китайской IT-индустрии и богатейший человек Азии. За последние 10 лет его состояние выросло в 11 раз — с пяти до 56 млрд долларов.

Ранние годы

Ма Хуатэн — уроженец приморской китайской провинции Гуандун. Ранние годы запомнились предпринимателю постоянными переездами, пока его отец не получил должность менеджера в порту Шэньчжэня.

В детстве будущий миллиардер мечтал стать астрономом. Но все

изменилось, когда в юные годы он стал обладателем персонального компьютера — чуда мысли прямо из капиталистического мира. Это увлечение определило всю его дальнейшую жизнь: Ма Хуатэн решил, что посвятит себя изучению информатики.

Ради этого он поступил в престижный Шэньчжэньский университет и в 1993 году успешно окончил его, получив диплом бакалавра компьютерных наук. Первым местом его работы стала компания China Motion Telecom Development, где он занимался разработками в сфере интернет-пейджинга. Потом была крупная телефонная компания Runxin Communications Development.

С интернетом Ма Хуатэн познакомился в Штатах, в командировке, там же он увидел программу ICQ. Новизна сервиса мгновенных сообщений поражала

ТЕКСТ: АЛЕКСАНДР НЕСТЕРОВ

29 октября один из богатейших людей мира Ма ХУАТЭН отметил 49-летие. Успех его бизнеса кроется в инновационных разработках для гигантского китайского рынка, построенных на западных аналогах, а главная особенность его бизнес-стратегии — гораздо более активные, чем у конкурентов, инвестиции в IT-сектор.

воображение, но интерфейс для китайского потребителя был неудобен. Так молодого программиста посетила гениальная идея «китаизировать» чрезвычайно популярный на Западе бесплатный мессенджер.

Хуатэн поделился своей идеей с друзьями. Те его поддержали. В новую компанию они вложили 120 тыс. долларов, которые получили, играя на фондовом рынке (правда, существует другая версия, что деньгами помогла мать Хуатэна).

Через тернии...

Так в 1998 году появилась компания, ставшая известной по всему миру как Tencent. Она предоставляла услуги связи местным операторам.

Вначале привлечь достаточное количество инвестиций не всегда получалось. Хуатэн, с одной стороны, старался

изо всех сил удерживать компанию на плаву, а с другой, пытался заработать на жизнь, успев побывать дворником и дизайнером.

Первый программный продукт компании — Open ICQ — просуществовал недолго. Компания AOL, владелец прав на ICQ, подала иск к Tencent, обвинив китайцев в нарушении прав на интеллектуальную собственность. Проиграв суд, Tencent была вынуждена изменить название своего сервиса на QQ (созвучно с «cute» — «милый», так пользователи прозвали между собой OICQ). Это решение стало важным фактором успеха компании, считает основатель Tencent. Следующих судебных исков его бизнес мог бы не пережить.

«Когда мы были небольшой компанией, нам было необходимо стоять на плечах гигантов. Только так мы смогли вырасти, — как-то сказал Ма Хуатэн, перефразировав Исаака Ньютона. — Если я видел дальше других, то потому, что стоял на плечах гигантов». То, что своим успехом Tencent обязана одной из западных IT-компаний, он никогда не скрывал. «Однако копирование никого великим сделать не может. Ключ к успеху — в локализации, а затем создании собственного инновационного продукта», — утверждает создатель QQ.

Он придерживался в работе определенной стратегии: созданные им продукты должны были дополнять друг друга, не оставляя места конкурентам. Человек, обратившийся к сервису Tencent, должен получить все требующиеся ему функции, чтобы не возникла надобность в поисках альтернативы. Со временем экосистемой компании были охвачены почти все области интернета: электронная почта и коммерция, интернет-пейджинг, платежные системы и мобильные игры. Производители получили право за дополнительную плату использовать при производстве одежды, игрушек и аксессуаров логотип мессенджера — мультяшного пингвина с шарфом. Это также приносило определенный доход компании.

...к звездам

Хотя количество пользователей QQ было значительным уже на старте,

технически о бизнесе речи не шло, уверяет Ма Хуатэн. Прибыль компании была ничтожно мала. Как заработать на огромной пользовательской базе? «Мы понимали, что у проекта большое будущее, но в то время позволить себе его не могли», — вспоминает Ма. Он начал вести переговоры о продаже компании. Помощь пришла со стороны венчурного капитала. Две компании — американская IDC и гонконгская Pacific Century CyberWorks — за 2,2 млн долларов выкупили 40-процентную долю Tencent. Это позволило сохранить бизнес.

КОГДА МЫ БЫЛИ НЕБОЛЬШОЙ КОМПАНИЕЙ, НАМ БЫЛО НЕОБХОДИМО СТОЯТЬ НА ПЛЕЧАХ ГИГАНТОВ. ОДНАКО КОПИРОВАНИЕ НИКОГО ВЕЛИКИМ СДЕЛАТЬ НЕ МОЖЕТ. КЛЮЧ К УСПЕХУ — В ЛОКАЛИЗАЦИИ, А ЗАТЕМ СОЗДАНИИ СОБСТВЕННОГО ИННОВАЦИОННОГО ПРОДУКТА.

В 2000-е портфель продуктов Tencent активно разрастался: была запущена своя социальная сеть Qzone, создана игровая онлайн-платформа QQ.com, где среди прочего продавались виртуальные предметы, необходимые в играх, а торговая площадка Paipai.com стала напрямую конкурировать с коммерческим гигантом Alibaba. «Число интернет-пользователей в Китае будет расти и в будущем, но вот места для новых игроков станет меньше. Так что это просто глупо не инвестировать в IT-сектор сейчас», — рассуждал Ма.

К 2004 году, после успешно проведенного IPO на гонконгской бирже, в компанию было привлечено около 200 млн долларов. О Хуатэне стала писать не только китайская, но и американская пресса.

«Лидер рынка сегодня не обязательно будет лидером завтра», — справедливо считает миллиардер.

В начале 2010-х он осознал, какой большой потенциал заложен в смартфонах, и занялся разработкой приложения, получившего название WeChat (Weixin — дословно «микросообщение», или «маленькое письмо»).

WeChat — не просто «китайский аналог WhatsApp», а настоящая мобильная коммуникационная система, пользователи которой получают в одном приложении огромное количество функций: от общения и покупок до проверки фитнес-трекера и бронирования столика в ресторане. В приложении есть все госучреждения Китая, поэтому через него можно оплатить квитанцию или записаться на прием к врачу. Все это сделало WeChat вторым (по другим данным, первым) мессенджером в мире по количеству пользователей и абсолютным лидером в Китае.

Сегодня Ма убежден в важности своей деятельности и надеется, что продукция корпорации Tencent станет реальной движущей силой китайского интернета.

Главный филантроп Китая

Ма Хуатэн — это пример заботы о нуждающихся. По данным шанхайского исследовательского института Hurun, с 2011-го по 2016-й год он перечислил на благотворительные проекты больше 17,2 млрд долларов. Это самый высокий показатель среди всех филантропов страны.

Сам Хуатэн считает, что распоряжается своим богатством скромно, а цель преследует самую простую — сблизить людей на всей планете, помочь им преодолеть разногласия. Помня о том, как венчурные инвестиции помогли ему сделать прорыв в начале 2000-х, сегодня он активно финансирует перспективные венчурные фонды и стартапы по всему миру.

История успеха Ма Хуатэна интересна и специалистам-аналитикам, и обычным людям. Одни считают, что секрет этого успеха в несомненном таланте создателя Tencent, другие видят причину в удачно сложившихся обстоятельствах: сегодня изобретение Ма Хуатэна вряд ли могло стать столь востребованным, а значит, и приносящим доход. **66**

РОМАН НОВИКОВ: «Я БЫ ПООБЩАЛСЯ СО СТИВОМ ДЖОБСОМ»



Мы продолжаем знакомить наших читателей с сотрудниками редакции «Бизнес и Власть». Да, известный вологодский фотограф Роман НОВИКОВ — фрилансер, независимый художник со своим авторским подходом, он провел множество фотосессий для разных компаний и частных лиц. Но все же мы считаем его частью нашей команды, поскольку за годы совместной работы мы создали немало выразительных и ярких проектов.

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

— В 10 лет я мечтал дожить до тех времен, которые описывались на страницах журналов «Юный техник» и «Техника молодежи». А в 20 мечтал принимать в этом будущем участие. И мечтаю до сих пор!

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

— Я бы пообщался со Стивом Джобсом. Это очень разносторонняя личность. Он изменил не только IT-индустрию, но и многие другие направления. Я бы задал ему немало вопросов, так как информации об этом человеке много и она весьма противоречива.

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

— Запуск первого советского спутника! Это событие поменяло представление о пространстве. И позволило показать, что, соединяя технологии, можно переходить на следующий, более высокий, уровень прогресса.

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

— Это уважение к Родине и ее истории, желание эту историю узнать и сохранить. Постараться избежать в будущем ошибок прошлого. И самое главное, делать все, чтобы у Родины было будущее. Мне кажется, этого сейчас не хватает.

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

— Для руководителя — быть вариативным, уметь стратегически мыслить на разных уровнях, легко доносить свои мысли до подчиненных.

Для подчиненного — понимать, что от него зависит многое, быть инициативным, амбициозным и ответственным, хотеть развиваться!

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

— Не нравится, когда они ставят себе рамки, говорят, что чего-то не умеют и не знают. Сейчас, когда есть возможность получить почти любую информацию, — это как дернуть стоп-кран без причины.

— **Ваш идеальный отпуск?**

— Когда узнаешь новые места и пробуешь что-то новое — как хобби, а не по рабочей необходимости (улыбается).

— **Ваша любимая книга? Музыкальное произведение?**

— Если книга, то «11 минут» Пауло Коэльо, там очень хорошо раскрыта психология взаимоотношений между мужчинами и женщинами. Полезно каждый день (улыбается).

Если фильм, то «7 жизней». Один из. В этом фильме много сюжетов о чужих жизнях, чтобы ты задумался о своей.

Если говорить о музыке — часто вспоминаю Эннио Морриконе. Наверное, потому, что он автор саундтреков для многих отличных фильмов, которые вошли в золотой фонд кинематографа. Впрочем, я меломан и люблю разные направления и стили.

— **Самый счастливый момент вашей жизни?**

— Один из самых счастливых моментов: я на вершине вулкана Батур на Бали. Высоко, с одной стороны — тепло вулкана, с другой — холод ветра. Гордился тем, что поднялся сам, и страшновато было спускаться, потому что всё закрыли облака. Это такое внутреннее зеркало, когда все мысли и чувства оголены перед самим собой. ^{ББ}

«НАЛОГОВЫЙ КОНСУЛЬТАНТ» малого и среднего бизнеса

Налоговое законодательство имеет сложную структуру, в него постоянно вносятся поправки, и это осложняет жизнь бизнесу. Задача нашей компании — помочь клиенту воплотить свои идеи, начиная с регистрации бизнеса, ведения учета и избежания претензий со стороны контролирующих органов на протяжении всей его деятельности.



УСЛУГИ КОМПАНИИ:

- консультации по выбору, что лучше открыть — ИП или ООО, плюсы и минусы, отличия, помощь в выборе видов деятельности, оптимальной системы налогообложения и подготовка пакета документов для регистрации;
- ведение бухгалтерского учета на любой системе налогообложения от составления первичных документов до сдачи отчетности в госорганы, включая разъяснение нюансов налогового законодательства, проведение правовой экспертизы договоров, бухгалтерских документов;
- составление налоговых деклараций по УСН, ЕНВД, заявлений на получение патента, 3-НДФЛ (на возврат налога при покупке жилья, за обучение и лечение и др.) при вас за 15 минут;
- оказание квалифицированной помощи для защиты вашего бизнеса от претензий налоговых органов, минимизация рисков доначислений налогов, пени, штрафов путем сопровождения проведения выездных и камеральных налоговых проверок;
- подготовка жалоб в налоговые органы, если вы считаете, что ваши права нарушены, возражений на акт выездной или камеральной налоговой проверки, обжалование решений налогового органа по результатам проверок;
- консультации по любым вопросам, связанным с налогообложением.



г. Вологда, Советский проспект, 34, 2 этаж, офис 4



net-nalogov.ru



vk.com/nalogconsul35



+7 953 500-28-21, +7 921 142-72-80



nalogconsul35@gmail.com

Стоимость перелета
до Санкт-Петербурга
всего 3700 руб.

Пролетать километры -
экономить часы



avia35.ru т. (8172) 50-77-20

Номер рейса	Аэропорт вылета	Время вылета	Время в пути	Аэропорт прилета	Время прилета
<i>Вологда - Москва / Москва - Вологда</i> <i>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</i> <i>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